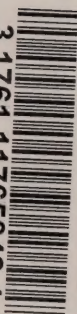


Seafood and Marine Products — East Coast

CAI
IST1
— 1991
S26

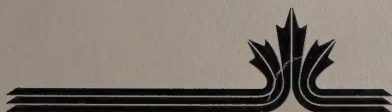
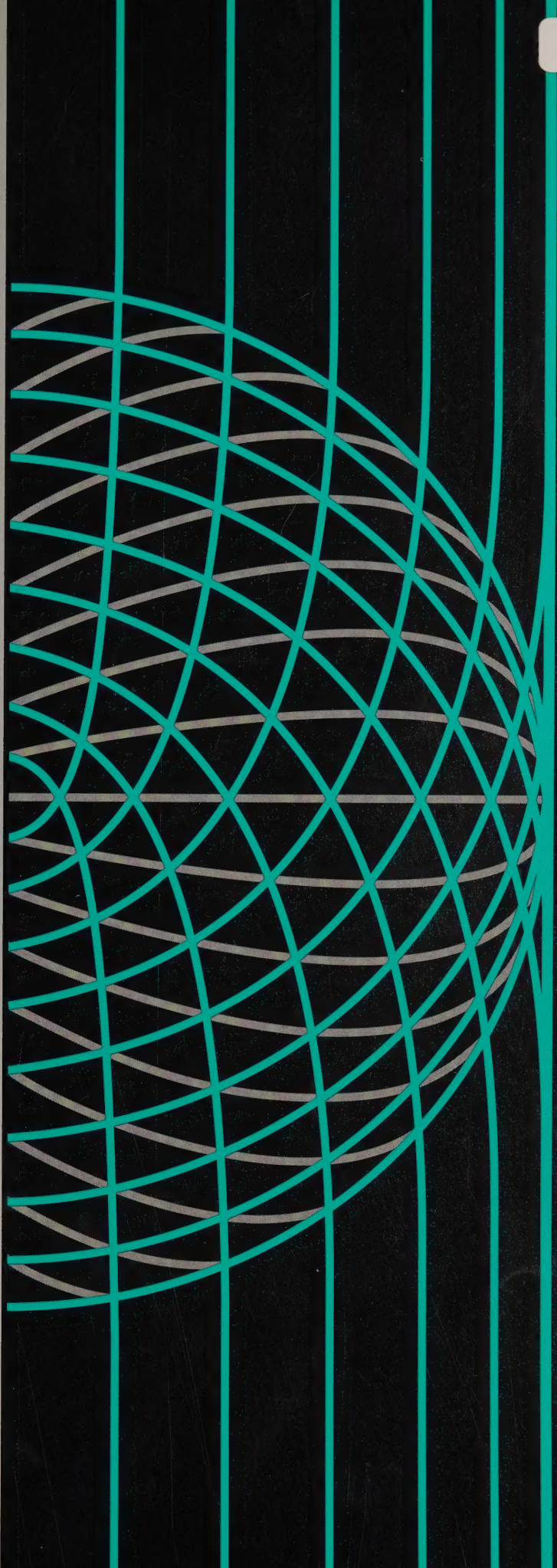
3 1761 11765042 4



Government
Publications

I
N
D
U
S
T
R
Y

P
R
O
F
I
L
E



Industry, Science and
Technology Canada

Industrie, Sciences et
Technologie Canada

Business Service Centres / International Trade Centres

Industry, Science and Technology Canada (ISTC) and External Affairs and International Trade Canada (EAITC) have established information centres in regional offices across the country to provide clients with a gateway into the complete range of ISTC and EAITC services, information products, programs and expertise in industry and trade matters. For additional information, contact one of the offices listed below:

Newfoundland

Atlantic Place
Suite 504, 215 Water Street
P.O. Box 8950
ST. JOHN'S, Newfoundland
A1B 3R9
Tel.: (709) 772-ISTC
Fax: (709) 772-5093

New Brunswick

Assumption Place
12th Floor, 770 Main Street
P.O. Box 1210
MONCTON, New Brunswick
E1C 8P9
Tel.: (506) 857-ISTC
Fax: (506) 851-2384

Manitoba

Newport Centre
8th Floor, 330 Portage Avenue
P.O. Box 981
WINNIPEG, Manitoba
R3C 2V2
Tel.: (204) 983-ISTC
Fax: (204) 983-2187

British Columbia

Scotia Tower
Suite 900, 650 West Georgia Street
P.O. Box 11610
VANCOUVER, British Columbia
V6B 5H8
Tel.: (604) 666-0266
Fax: (604) 666-0277

Prince Edward Island

Confederation Court Mall
National Bank Tower
Suite 400, 134 Kent Street
P.O. Box 1115
CHARLOTTETOWN
Prince Edward Island
C1A 7M8
Tel.: (902) 566-7400
Fax: (902) 566-7450

Quebec

Suite 3800
800 Tour de la Place Victoria
P.O. Box 247
MONTREAL, Quebec
H4Z 1E8
Tel.: (514) 283-8185
1-800-361-5367
Fax: (514) 283-3302

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
Suite 401, 119 - 4th Avenue South
SASKATOON, Saskatchewan
S7K 5X2
Tel.: (306) 975-4400
Fax: (306) 975-5334

ISTC Headquarters

C.D. Howe Building
1st Floor, East Tower
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 952-ISTC
Fax: (613) 957-7942

Nova Scotia

Central Guaranty Trust Tower
5th Floor, 1801 Hollis Street
P.O. Box 940, Station M
HALIFAX, Nova Scotia
B3J 2V9
Tel.: (902) 426-ISTC
Fax: (902) 426-2624

Ontario

Dominion Public Building
4th Floor, 1 Front Street West
TORONTO, Ontario
M5J 1A4
Tel.: (416) 973-ISTC
Fax: (416) 973-8714

Alberta

Canada Place
Suite 540, 9700 Jasper Avenue
EDMONTON, Alberta
T5J 4C3
Tel.: (403) 495-ISTC
Fax: (403) 495-4507

Suite 1100, 510 - 5th Street S.W.
CALGARY, Alberta
T2P 3S2
Tel.: (403) 292-4575
Fax: (403) 292-4578

EAITC Headquarters

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Publication Inquiries

For individual copies of ISTC or EAITC publications, contact your nearest Business Service Centre or International Trade Centre. For more than one copy, please contact:

For Industry Profiles and other ISTC publications:

Communications Branch
Industry, Science and Technology Canada
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-4500 or (613) 954-5716
Fax: (613) 954-4499

For EAITC publications:

InfoExport
Lester B. Pearson Building
125 Sussex Drive
OTTAWA, Ontario
K1A 0G2
Tel.: (613) 993-6435
1-800-267-8376
Fax: (613) 996-9709

Canada



SEAFOOD AND MARINE PRODUCTS — EAST COAST PRODUITS DE LA PÊCHE — CÔTE EST

Reader:

The most recent statistics in this profile are for 1990. Since then, the need to protect groundfish resources on the East Coast by closing certain fisheries and reducing quotas in others has had a profound effect on the East Coast Seafood and Marine Products industry.

Therefore, readers are asked to bear in mind that the 1990 data does not reflect changes that have occurred since then.

Avis aux lecteurs :

Les plus récentes données statistiques remontent à 1990. Depuis lors, l'industrie des produits de la pêche de la côte Est a été profondément touchée par les interdictions frappant la pêche de certaines espèces, dont le poisson de fond, et la réduction de quotas.

Les lecteurs sont donc priés de noter que les données de 1990 ne reflètent pas les changements qui sont survenus après cette date.



Digitized by the Internet Archive
in 2022 with funding from
University of Toronto

<https://archive.org/details/31761117650424>

1990-1991

SEAFOOD AND MARINE PRODUCTS — EAST COAST

FOREWORD

In a rapidly changing global trade environment, the international competitiveness of Canadian industry is the key to growth and prosperity. Promoting improved performance by Canadian firms in the global marketplace is a central element of the mandates of Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada. This Industry Profile is one of a series of papers in which Industry, Science and Technology Canada assesses, in a summary form, the current competitiveness of Canada's industrial sectors, taking into account technological, human resource and other critical factors. Industry, Science and Technology Canada and International Trade Canada assess the most recent changes in access to markets, including the implications of the Canada-U.S. Free Trade Agreement. Industry participants were consulted in the preparation of the profiles.

Ensuring that Canada remains prosperous over the next decade and into the next century is a challenge that affects us all. These profiles are intended to be informative and to serve as a basis for discussion of industrial prospects, strategic directions and the need for new approaches. This 1990-1991 series represents an updating and revision of the series published in 1988-1989. The Government will continue to update the series on a regular basis.



Michael H. Wilson
Minister of Industry, Science and Technology
and Minister for International Trade

Introduction

The Canadian seafood and marine products industry comprises firms engaged primarily in the processing and marketing of fish, shellfish and marine plants and animals as well as of by-products such as fish meal and fish oil. The industry may be divided geographically into east (Atlantic) coast, west (Pacific) coast and freshwater (inland) commercial fisheries. Establishments process fish taken by Canadian fish harvesters, produced by Canadian aquaculture (fish farming) operations or imported from foreign suppliers for further processing in Canada. Imported finished product is also marketed by the Canadian industry to complement its own product line.

Fish is perceived as being a healthful food. This perception is expected to sustain the growth in per-capita fish consumption since the late 1980s. Canadians in 1989 ate an estimated 7 kilograms of fish, which is low relative to the

70 kilograms of red meat and 28 kilograms of poultry consumed per capita that year, but is approximately double the world average.¹

Canada, with the world's longest coastline and second-largest continental shelf, has important sovereign interests in three bordering oceans. In addition, some 7.5 percent of Canada's land surface is covered by fresh water, which represents 16 percent of the world's total surface area of fresh water.

The Canadian seafood and marine products industry is a major world exporter of such products. It provides hundreds of small communities with an important source of jobs and resources. The industry had a national output in 1990 worth about \$3.3 billion, less than 1 percent of the gross domestic product (GDP). However, the industry's economic importance in the regions where its activities are concentrated is much greater than this value suggests. In Newfoundland, fishing

¹Source: *Apparent Per Capita Food Consumption in Canada*, Parts I and II, Statistics Canada Catalogue Nos. 32-229 and 32-230, annual.



and fish processing provide the primary economic base for many communities. The fish processing industries are also important in both Prince Edward Island and Nova Scotia, and significant in New Brunswick, in British Columbia, and in eastern Quebec. In the Northwest Territories, the northern regions of the Prairie provinces and some communities in all the coastal provinces, the commercial fishery is one of the few, and often the principal, economic activities available to many people, including some members of the Aboriginal population.

This profile is one of six that describe the fishery processing industry:

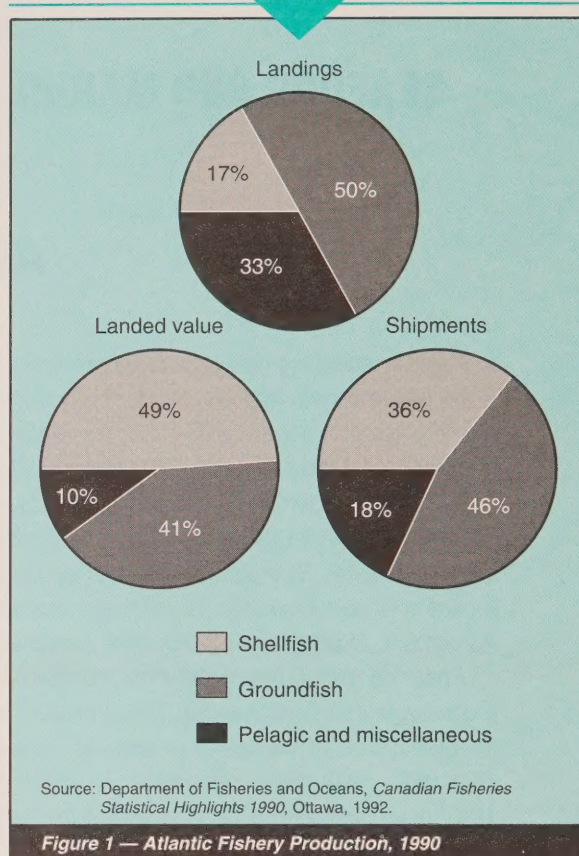
- *Seafood and Marine Products — Overview*
- *Seafood and Marine Products — East Coast*
- *Seafood and Marine Products — West Coast*
- *Seafood and Marine Products — Freshwater*
- *Fish Meal and Fish Oil*
- *Aquaculture*

Structure and Performance

Structure

The east coast seafood and marine products industry is based on the processing and marketing of three principal types of fish harvested from the Atlantic Ocean: groundfish or bottom-feeding fish, pelagic fish that inhabit water closer to the surface, and shellfish. Groundfish include such species as cod, redfish (ocean perch), haddock and flatfish such as halibut, turbot, flounder and sole. Pelagic fish include such species as herring, capelin and mackerel. Shellfish include crustaceans such as lobsters, shrimp and crabs, and molluscs such as scallops, clams, oysters and mussels. There are also a number of other species of marine life, including some marine plants, that are of commercial significance but are of lesser importance to the Atlantic region as a whole.

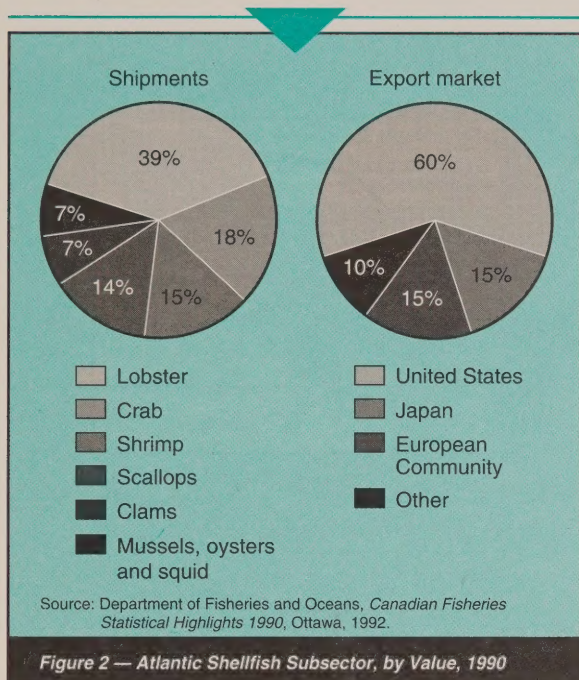
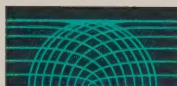
Total Atlantic coast landings in 1990 amounted to 1.3 million tonnes, having a landed value of \$953 million. The groundfish subsector is the most important in volume terms, but is second to shellfish in value. Groundfish (mostly cod) in 1990 accounted for 50 percent (646 161 tonnes) of landings and 41 percent (\$388 million) of landed value of the east coast fishery harvest (Figure 1). Shellfish (mostly scallops, lobsters, shrimp, crabs and clams) accounted for only 17 percent or 227 116 tonnes of landings but 49 percent or \$468 million of landed value. Pelagic and other finfish landings (mostly herring and capelin) in 1990 accounted for



33 percent, or 423 407 tonnes of landings and almost 10 percent or \$88 million of landed value. A small miscellaneous category contributed an additional \$9 million to overall landed value.

East coast fish processing, with a shipment value of \$2 221 million (681 620 tonnes), in 1990 accounted for 67 percent of the total Canadian seafood and marine products output. In the same year, 46 percent of this share was contributed by groundfish products (such as fresh, frozen and salt fish products), 36 percent by shellfish and 18 percent by pelagic and miscellaneous products (such as fresh, frozen, smoked and canned fish products).

The United States is the major destination for Canadian exports of groundfish, shellfish and pelagic fish products from the Atlantic coast. Most groundfish export items have been frozen cod fillets and blocks. These items are shipped principally to the United States where they become inputs for secondary product lines such as breaded or batter-coated portions and fish sticks. Although salting as a preservation technology has largely been replaced by freezing, there are still markets for salt fish. Canada in 1990 produced



\$187.7 million worth of salt cod, all of which came from the east coast. Groundfish are also sold fresh, either as whole dressed fish or in fillet form, to markets in eastern Canada and the northeastern United States.

The shellfish subsector in 1990 produced mainly lobsters and lobster products, which accounted for 39 percent of shipments value, crabs 18 percent, shrimp 15 percent, scallops 14 percent, clams 7 percent, and other shellfish products 7 percent (Figure 2). The destination of 60 percent of east coast shellfish production value that year was the United States, with 15 percent exported to both Japan and the European Community (EC) and the remaining 10 percent to other countries.

Pelagic species and their products are also exported to the United States, but higher proportions are sold in other countries. Female capelin and frozen herring roe are exported principally to Japan. Other herring products, including canned sardines, marinated herring, frozen fillets and some smoked fish, are sold in several world markets.

Statistics Canada estimates that in 1990 there were 377 seafood processing establishments (not including small enterprises) in the four Atlantic provinces and Quebec. The full-time employment equivalent at these establishments was 22 124 people that year. The Atlantic industry thus accounted for 82 percent of total Canadian fishery processing establishments and 80 percent of industry employment. Department of Fisheries and Oceans (DFO) statistics, on the other hand,

which include smaller operations, report a total of some 900 firms in the east coast commercial industry in 1990. Two-thirds of these firms were seasonal, and employed an estimated 65 000 part-time employees.

Ten percent of all workers in Atlantic Canada have relied on the seafood processing industry for jobs. This ranges from a high of 25 percent on the south coast of Newfoundland to just over 2 percent in large cities like Halifax. Newfoundland and Nova Scotia are by far the predominant provinces in the Atlantic fishery. Together, they account for over 60 percent of east coast fishery processing in terms of landed value, landed volume and employment.

The Atlantic industry traditionally has been characterized by decentralized small enterprises that were unable to compete effectively in changing world markets, which were increasingly being dominated by large national and international firms. Following the recommendations of the Kirby Task Force on Atlantic Fisheries in 1982, the industry has been restructured. Two large companies, Fishery Products International Limited (FPI) of Newfoundland and National Sea Products Ltd. (NSP) of Newfoundland and Nova Scotia, were formed to replace a number of insolvent and redundant firms, reduce excess processing capacity and improve marketing. FPI and NSP both operate processing facilities in the United States. They and other Canadian companies ship directly to major customers and also use brokers and distributors. Most of the Atlantic seafood and marine products industry now is controlled by these two companies plus Clearwater Fine Foods Inc. of Nova Scotia and Connors Bros., Limited of New Brunswick.

All four large companies process a full range of fish products. FPI and NSP are primarily groundfish processors and include both retail and foodservice products in their lines. Both companies own fishing trawlers and also make use of independent fish harvesters to provide raw material. Clearwater Fine Foods began as a lobster company, and its principal field of business still is shellfish. Clearwater operates its own vessels and also buys product from independent fish harvesters. Connors Bros. is best known as a sardine canner, although it also processes other herring products and has become a major participant in salmon aquaculture.

The east coast seafood and marine products industry depends almost entirely on the processing and marketing of fish and shellfish harvested from the wild resource. However, a growing aquaculture industry is providing a significant share of the supply of species such as Atlantic salmon and mussels. Aquaculture in 1989 accounted directly for only \$40 million of the \$2.1 billion output of the Atlantic fishery that year. The east coast aquaculture industry produces mainly Atlantic salmon, a species that is rapidly gaining market share and generating market growth worldwide. Aquaculture

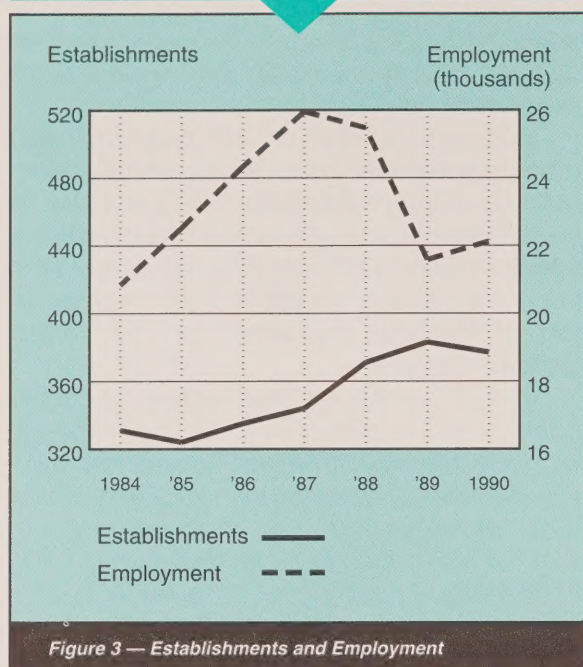


Figure 3 — Establishments and Employment

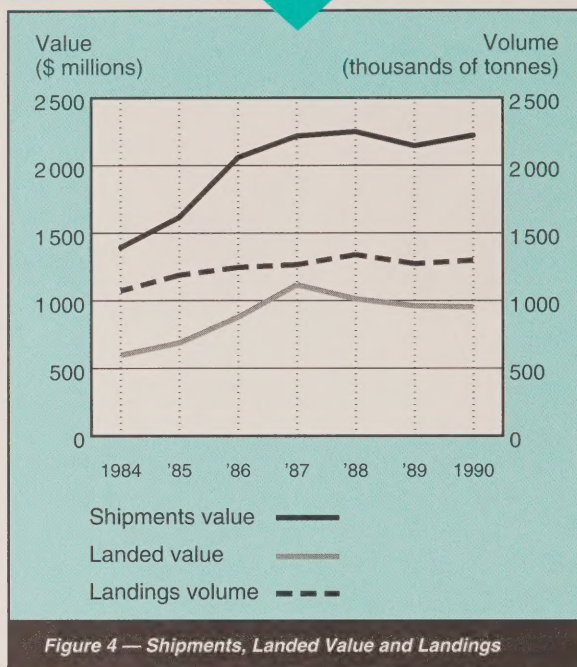


Figure 4 — Shipments, Landed Value and Landings

technology is also being used to improve productivity and quality in lobster and mussel operations and is being applied experimentally to the culture of other species including scallops, oysters and some high-value groundfish.

Performance

The Atlantic seafood processing industry showed growth in most areas up until the late 1980s, but has slowed or even decreased in some areas with the onset of the recent recession. Establishment numbers increased slowly from 331 in 1984 to 383 in 1989 before levelling off at 377 establishments in 1990 (Figure 3). Employment fluctuated more sharply, rising from 20 830 people in 1984 to peak at 25 950 people in 1987, then dropping again to 22 124 people in 1990.

East coast shipments of seafood and marine products increased from \$1 393 million in 1984 to \$2 249 million in 1988 before dropping slightly to \$2 221 million in 1990 (Figure 4). Total east coast landed value peaked in 1987 at \$1 117 million and has steadily declined, levelling off to \$953 million in 1990. Total landings remained fairly steady between 1984 and 1990, ranging between nearly 1.1 million tonnes to more than 1.3 million tonnes.

With the long-term growth in the Atlantic fishery processing industry since the early 1970s, Canada's position in world markets also increased. Formerly a supplier primarily to the Boston wholesale market, Canada is one of the world's leading exporters of seafood products.

Strengths and Weaknesses

Structural Factors

The principal factor affecting Atlantic fishery processing is the availability of resources.

The single most important event in the past two decades regarding fishery management has been the recognition by the Conferences on the Law of the Sea in the 1970s of extended jurisdiction over marine resources by coastal states. This led to the declaration by Canada on 1 January 1977 of its 370-kilometre (200-nautical-mile) exclusive fishing zone (EFZ), which is generally recognized by most nations (Figure 5). This area includes most of the excellent habitat for groundfish found on the wide continental shelf off Canada's east coast. Within this area, Canada exercises resource management responsibility, setting and allocating fishing quotas for both Canadian and foreign fish harvesters. Three areas of the continental shelf that are included in the normal range of some important groundfish stocks extend beyond the EFZ, where Canada has no jurisdiction over their harvest by foreign fish harvesters.

Groundfish stocks off Canada's east coast increased two- to threefold from 1977 to 1989 as Canada assumed resource management responsibility within the 370-kilometre EFZ. However, because of a combination of natural variation and commercial harvesting, some stocks have grown more

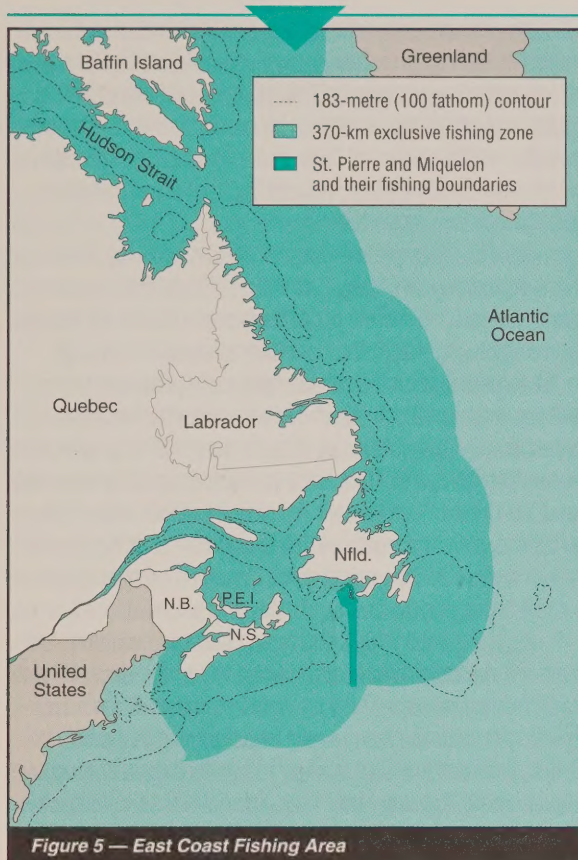


Figure 5 — East Coast Fishing Area

slowly. In the case of the northern cod stock, an assessment by the Canadian Atlantic Fisheries Scientific Advisory Committee indicates that since 1989 there has been an abrupt reduction in the biomass of northern cod and particularly in the numbers of spawning age.

Northern cod, which inhabits the area of the continental shelf east of Newfoundland and Labrador, is the single most important fishery in Atlantic Canada, having an estimated value to the Canadian economy of \$700 million in 1991, a poor year. To protect this resource and restore its viability, quotas have been progressively reduced from 266 000 tonnes in 1988 to 185 000 tonnes at the outset of 1992. In recent years, actual catches by Canadian fish harvesters have been below quota.

Seriously eroded breeding stocks required the DFO to impose a two-year moratorium commencing 1 July 1992 on the harvesting of northern cod. The EC also established a moratorium on northern cod and flounder outside the 370-kilometre limit. In addition, Canada placed restrictions on the harvesting of capelin, an important link in the food chain that sustains northern cod. These moratoria apply to northern cod, representing 40 percent of the Newfoundland fishery.

In August 1993 DFO imposed additional moratoria on cod and American plaice in certain other zones off Canada's east coast. The cod fisheries were closed in the southern Gulf of St. Lawrence, Sydney Bight, Eastern Scotian Shelf and south coast of Newfoundland. There is a moratorium on American plaice off the south coast of Newfoundland.

In order to assist those people involved in fishing and fish processing during the moratorium period, policies have been put in place to assist workers and communities in adjusting. Capital assistance is being considered in several forms to assist vessel and plant owners.

Most countries fishing off Canada's east coast belong to the Northwest Atlantic Fisheries Organization (NAFO), founded in 1979 to assess stocks and assign quotas outside the EFZ. However, compliance is voluntary and many countries, including some NAFO members, have historically exceeded their quotas, thereby aggravating groundfish shortages, notably of cod. This has resulted in higher prices for cod and has facilitated the entry of species such as hake into the lower-price end of the cod market.

The structure of the east coast shellfish processing subsector varies according to species, but is generally competitive in world markets. The combination of a coastline that provides an environmentally favourable habitat for commercial species and proximity to a large U.S. market places the industry in a good competitive position. In addition, Canadian companies have combined aquaculture technology with traditional culture practices to produce superior products, especially live lobsters and mussels.

As for the processing of pelagic species, the timing of their harvest is a key determinant of market share, especially for capelin, herring and mackerel. World competition is strong, and the later Canadian harvest relative to that of other nations frequently makes Canada a residual supplier. The capelin harvest, which is primarily for the Japanese market for roe-bearing females, takes place after that of Norway and the Commonwealth of Independent States (CIS). However, the Canadian-caught fish are preferred by the Japanese because of their generally larger size.

Canadian frozen herring fillets held a strong market position in Europe during the late 1970s when the North Sea and Baltic Sea stocks were depleted by overfishing. However, Canada has since lost market share in Europe now that the North Sea and Baltic Sea stocks have recovered and the European processors are once again purchasing fish caught locally. Atlantic Canada is a principal supplier of frozen herring roe to Japan, where it is used to produce a flavoured roe product that is becoming quite popular.

Canada is generally not competitive in the world market for mackerel, the third major pelagic species. Canada's costs of harvesting and production are higher than those of other



producer countries, especially those countries in the south-west Pacific, which have more abundant stocks. Mackerel has three principal uses: unprocessed mackerel is used as bait; small quantities of canned mackerel are produced primarily for international food aid programs; and some smoked mackerel is sold in the commercial market.

Trade-Related Factors

Although Canada's per-capita consumption of seafood products is above the world average, Canada's fishery processors depend on export markets for survival. Those markets have been successfully maintained by the east coast, west coast and freshwater commercial fisheries. Total Canadian fishery exports as a percentage of shipments value fluctuated between 74 and 88 percent during the period 1984 to 1990. Maintaining this position will depend on the level of fish stocks, on reduction and elimination of tariffs and non-tariff barriers (NTBs), on fluctuations in foreign exchange rates and on competitive pressures from other suppliers.

The Atlantic seafood and marine products industry faces a range of tariffs, quotas and other NTBs that impede trade. Their removal is a key Canadian objective in the multilateral trade negotiations under the General Agreement on Tariffs and Trade (GATT). Japan, for example, has a relatively high tariff on cod and a quota system that further restricts imports. The EC extends preferential tariffs to some, but not all, of its supplier nations and, for some products including cod, has a reference price system to protect its own fish harvesters from what the EC considers to be unfair competition. This barrier essentially eliminates price as a marketing strategy, even when a lower price is justified by lower production costs.

Other NTBs relate to labelling, product standards or health and safety controls. Unfairness arises when regulations are enforced in a manner that places imported products at a disadvantage. Perishable fish products, for example, may be quarantined by customs until microbiological examinations have been completed, by which time the product may have spoiled.

Another example of NTBs hindering international trade occurs with the selective application of existing rules or regulations or the creation of inappropriate rules targeted at specific products. In 1991, for example, Canadian lobsters were barred entry to the United States because they did not comply with size regulations intended to protect American stocks from overfishing.

Changes in the organization and trading practices of the EC following the economic integration of the member countries on 1 January 1993 are generally regarded as favourable for east coast fishery processing. The establishment of common standards and trading regulations will simplify trade with the

EC. The possible admission of additional countries to EC membership may give them a competitive advantage as suppliers, but this advantage will be lessened by the increasing global scarcity of the more popular groundfish species. The possible establishment of large multinational buyer groups within the EC may make it more difficult for small suppliers to negotiate favourable terms.

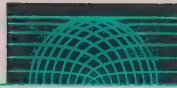
Prior to the implementation of the Canada-U.S. Free Trade Agreement (FTA) on 1 January 1989, tariffs on east coast seafood and marine products exported to the United States were low or zero for most unprocessed fish, but up to 30 percent for some processed items. Approximately \$444 million or 32 percent of Canadian exported seafood products were subject to U.S. duty. Correspondingly, approximately \$40 million or 15 percent of seafood products imported from the United States were subject to Canadian duty. High tariffs had discouraged Canadian exports of some highly processed products, leading some Canadian companies to establish processing facilities in the United States.

As of 1 January 1993, tariffs on processed seafood and marine products traded between Canada and the United States have been eliminated. Their removal helps Canadian fishery processors increase their market opportunities in the United States, their major export market, and gives them a competitive edge in the U.S. market over major competitors from Norway, Denmark and Iceland. The Table below summarizes the main elements and impacts of the FTA.

FTA Impact on Seafood and Marine Products

Agreement Element	Economic Impact
Tariff elimination	significant benefits from increased value-added processing
Binational panel	significant safeguard for fish exports
Quantitative restrictions	no major change
Technical barriers to trade	increased exports over time
Foreign investment	immediate competitiveness benefits from increased investment
Overall agreement	greater access to the U.S. market

Several other elements of the FTA also benefit the industry. The FTA binational dispute settlement mechanism for anti-dumping and countervailing duty cases is particularly important. It places an emphasis on consultation and dispute resolution but includes the option of binding arbitration. U.S. countervailing and antidumping laws as well as associated rules and definitions have sometimes been interpreted in a way that



limited the access of Canadian seafood products to the U.S. market. However, with U.S. countervailing and antidumping findings subject to review by a binational panel, Canadian exporters are assured that cases will be subject to impartial review on a timely basis.

Under the FTA, quantitative trade restrictions taken for reasons such as supply shortage or resource management are applied to maintain traditional shares of the available resource. Certain provincial controls on the export of unprocessed fish are also protected under the FTA.

The governments of both countries have agreed to maintain regulations to protect human, animal and plant life. Consistent with the need for technical regulations and standards as well as the need to facilitate commerce, both countries are working to harmonize technical regulations. They have agreed not to use these technical standards to restrict trade in fishery products. This agreement is important because U.S. technical standards created through regulations have impaired some Canadian fishery exports in recent years. Among the most important restrictions are the U.S. Food and Drug Administration mercury content regulations for swordfish, possession limit requirements, particularly those stipulated by the New England Fisheries Management Council regarding size limits for groundfish, lobster and scallop imports, as well as prohibitions by Minnesota and Michigan against the sale of cold-smoked fish. The continued use of technical standards that have the effect of restricting trade will be subject to the binational dispute settlement process. The removal of such technical barriers would enhance Canadian exports of fish to the United States.

Foreign investment provisions of the FTA give equal treatment under future laws for foreign and domestic investors and firms of both countries. Foreign investment can improve the viability and competitiveness of the processing industry through the injection of equity capital, a more secure and diversified access to markets, technology transfer and the creation or maintenance of employment.

The powers of the Minister of Fisheries and Oceans to ensure that Canadians obtain benefits from our fisheries resources remain intact. The FTA protects the current Canadian policy of restricting foreigners to a minority ownership of licensed Canadian vessels or of companies that own licensed vessels or hold enterprise allocations. There are no provisions in the FTA to permit direct or indirect access to Canadian stocks by U.S. fishing vessels. Moreover, Canadian government policies for granting foreign access to Canada's fishing zone remain intact, including policies applying to "over the side" sales (direct sales by Canadian fish harvesters to foreign buyers).

On 12 August 1992, Canada, Mexico and the United States completed the negotiation of a North American Free

Trade Agreement (NAFTA). The Agreement, when ratified by each country, will come into force on 1 January 1994. The NAFTA will phase out tariffs on virtually all Canadian exports to Mexico over 10 years, with a small number being eliminated over 15 years. It will immediately eliminate Mexican tariffs on crabs, haddock and dried smoked fish. There will be a five-stage phase-out of tariffs on oysters as well as prepared and processed fish. The NAFTA will also eliminate most Mexican import licensing requirements and open up major government procurement opportunities in Mexico. It will also streamline customs procedures, and make them more certain and less subject to unilateral interpretation. Further, it will liberalize Mexico's investment policies, thus providing opportunities for Canadian investors.

Additional clauses in the NAFTA will liberalize trade in a number of areas including land transportation and other service sectors. The NAFTA is the first trade agreement to contain provisions for the protection of intellectual property rights. The NAFTA also clarifies North American content rules and obliges U.S. and Canadian energy regulators to avoid disruption of contractual arrangements. It improves the dispute settlement mechanisms contained in the FTA and reduces the scope for using standards as barriers to trade. The NAFTA extends Canada's duty drawback provisions for two years, beyond the elimination provided for in the FTA, to 1996 and then replaces duty drawback with a permanent duty refund system.

Technological Factors

Technological development and the degree of its application in Canada are often compared with those found in other regions such as Europe or Japan. In order to assess Canada's relative position in the world industry, a Canadian fisheries technology mission, organized by Industry, Science and Technology Canada (ISTC), was sent to Europe in 1991. The mission reported no fundamentally new technology and noted that the high rate of adoption of technological innovation in Europe could be explained in part by high wage rates that encouraged mechanization. On the other hand, preservation technologies, which are critical to the Canadian seafood and marine products industry because of the long distances that the product must travel across the country, are not as important in Europe.

In Canada, because of the seasonality of the fisheries, capital-intensive fish processing innovations have not generally been attractive choices for the processing sector. In recent years, however, there have been changes directed at improving product quality, and there have been significant advances in the way that fish are handled from the moment of harvest to finished product delivery. Boxing and freezing at sea are



becoming more prevalent. Clearwater Fine Foods has led in the development of a packing and shipping system that permits the delivery of live lobsters to any market in the world. This company is also responsible for developing a dry land pound system that regulates the moulting cycle of lobsters to permit marketing of live lobsters year-round.

Although fish processing is not technology-intensive, the Atlantic industry makes appropriate use of technology to meet its operational needs and marketing opportunities. A Canadian processor, Terra Nova Fishery Company Limited, working with the Marine Institute in St. John's, Newfoundland, was the first company to commercially adapt the Japanese process of making imitation crab sticks from surimi, a fish paste material used extensively in Japan for a range of fish-based food and snack products. Most countries use Alaska pollack, the most heavily harvested species in the world, for the production of surimi. Terra Nova Fishery, however, makes crab sticks and other surimi products from small cod.

NSP has a seasonal state-of-the-art plant at Arnold's Cove, Newfoundland, for producing conventional fish products. FPI has built a plant at Marystown, Newfoundland, to increase the edible-product yield from fish processing operations by manufacturing high-quality protein by-products. NSP has also introduced a wide range of fish-based consumer products, many of which are specially formulated for microwave-oven preparation. FPI has introduced a line of similar products in Japan. These product innovations are significant because they are market-responsive rather than resource-driven. Canadian companies have also co-operated with the U.S. foodservices industry by developing products such as portion-controlled packs that are appropriate to the needs of that market.

Other Factors

In addition to the EFZ and the moratoria on cod and American plaice, which are based on careful resource management, Atlantic fishery processing is directed by a number of regulatory controls designed to protect public health.

A growing concern for protection of environmental quality is prompting the introduction of additional regulations. The benefits of these regulations are being recognized by the industry, although applying them has been a difficult challenge. The technology exists for processors to recover previously unused portions of fish carcasses and to convert them to useful products such as fish meal and fish oil. However, the decentralized structure of the industry and the seasonality of many of its plants limit their ability to pay for such technological improvements. Moreover, in view of the importance of export markets to this industry, implementation of environmental controls has to be carefully timed to avoid jeopardizing Canada's ability to compete successfully with countries that

are moving more slowly to establish measures for protecting environmental quality. Progress has been made, although more research is required. For more information, see the industry profile titled *Fish Meal and Fish Oil*.

Evolving Environment

Fish processing was initiated in Canada in order to provide a means of preserving the fish until they could be delivered to market. Products were semiprocessed commodities such as frozen cod blocks, or staples such as canned salmon. These products from various suppliers exhibited little differentiation from offerings by international competitors and enjoyed no competitive advantage other than price or the supplier's reputation for quality and reliability of service. This resource-driven approach to marketing is still common throughout the industry. However, a market-responsive approach is gaining momentum among the more progressive companies that are facing more intense and sophisticated international competition. Individual, transferable quotas and the DFO's Enterprise Allocation Program, which allows quota holders to schedule their harvest to coincide with demand, as well as the potential of aquaculture and biotechnology to control the qualities of fish to satisfy market opportunities are expected to increase the trend toward market-responsive products.

The competitiveness of the east coast seafood and marine products industry will also continue to be affected by such external factors as the state of the resource, the market and the economy as well as by its own operational and marketing skills. Because seafood processing is export-oriented, these factors must be considered in a global context. Canadian groundfish processors will be affected not only by resource management policies, including the moratoria on cod and American plaice in certain zones, but also by decisions made by other nations with large groundfish resources. For example, proposals to divert some of the Alaska pollack harvested in the U.S. fishing zone from surimi use to fillets could erode the lower-quality end of the Canadian cod fillet market in the United States.

One of the most significant factors affecting the industry's performance is a shift away from the traditional resource-driven market strategies of the past. Companies are becoming more market-responsive both in their attention to quality and in their approach to product development.

Changes taking place in demographic and cultural patterns will change the nature of many markets. Value-added convenience products are becoming acceptable in markets that would not have considered them a few years ago; flavoured



herring roe and prepared fish dinners in Japan are two examples of markets in which Canadian companies have already taken part. Because fish is perceived as a healthful food, it is gaining ground against other protein foods in many markets. Lifestyle changes are making convenience foods more acceptable to consumers in markets that have historically preferred fresh fish.

Fresh fish is generally an expensive item for the consumer. It is highly perishable and care must be taken to protect its quality. Economies must be strong to support demand for the high-value-added products that the industry would prefer to market. Fish processors must develop markets for such higher-value-added products to counteract inroads already being made at the lower end of the quality scale through the substitution of less expensive species such as hake and Alaska pollack for cod in products such as fish sticks and breaded portions.

Fish must be promoted generically in order to improve their share of consumer markets now dominated by meat and poultry. Some countries consume a significantly higher percentage of fish than Canada mainly because of tradition and culture. Countries such as Germany, Italy and the United Kingdom, on the other hand, consume less. Past attempts to raise consumption based on consumer education and product promotion have been successful. Current marketing efforts include improving the delivery to market in order to protect quality and increase availability. Recognizing that the most populated market in Canada is up to 2 000 kilometres from where the product is landed, systems are being developed to move high-quality fish to market quickly, to have them displayed attractively and to have them sold by knowledgeable salespeople. Many large-city supermarkets in Ontario and Quebec now have properly equipped fish counters staffed by qualified sales consultants.

Internationally, a number of species are referred to as sardines. Connors Bros. is one of the world's leading producers of canned sardines using juvenile herring, and also cans other herring products such as kippers. The EC, however, is proposing to exclude herring from the list of fish eligible for packing as sardines, which may adversely affect Canadian exports to that market. Canada considers this move to be an NTB. At the time of writing, negotiations are under way to allow continued use of the term "sardine" to describe the Canadian product.

Competitiveness Assessment

The competitiveness of east coast commercial fishery products varies by product and by market. The industry has generally been successful in adjusting its harvesting efforts and marketing strategies to recognize this situation.

Rebuilding and maintaining fish stocks and competitiveness in service, quality and price remain the most important considerations in the day-to-day management of the industry. In order for processors to remain competitive in the face of globalization of trade, they must adopt a dynamic approach to keep abreast of the latest technology and marketing methods.

In most markets, even those where Canada is one of the leading foreign suppliers, the bulk of requirements are supplied by domestic industries. For example, Japan, the largest fish consumer in the world, is also the largest harvester, supplying 90 percent of its own requirements. Successful Canadian companies selling in Japan have concentrated on unique products such as live lobsters or on products such as redfish, queen crab or herring roe, for which there is a medium- to long-term shortage in Japanese domestic supplies.

Overall, the United States, because of its proximity and size, remains Canada's largest export market. Pressure from products at the lower-price end of the U.S. market is being met by Canadian processors who are targeting their products at the higher-quality end of the market. The diversion of some of the American Alaska pollack from surimi to fillet production will increase competition against Canadian cod. Canadian groundfish has a well-established and respected position in the U.S. market and is developing a smaller but potentially good market in Japan. In the European groundfish market, Canada is a secondary supplier. Canadian competitiveness in that market is not likely to improve significantly while preferential tariff treaties between the EC and Scandinavia are in effect.

Canadian sardines are competitive on world markets, and pickled and cured herring products are competitive in the United States. Frozen Atlantic herring roe competes successfully with similar product from other North Atlantic producers in the growing Japanese market. Frozen herring fillets, which were exported to Europe in large quantities during the collapse of the North Sea and Baltic Sea stocks, are no longer competitive there now that those stocks have recovered. Canadian shellfish are generally competitive, and world markets appear to be able to absorb anticipated supply increases. Species of fish that are not competitive on world markets either because of unreliability of supply or cost of production are not harvested or, like mackerel, are harvested in limited quantities.

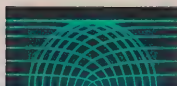
Some plants have been shut down because of the shortages of groundfish, particularly cod. As well, there are problems including price and tariff barriers in marketing pelagic species. Companies that depend on continuity of supply to support expensive brand-name market development programs have had to modify long-range marketing plans. Canadian resource management policy is designed to allow for rebuilding fish stocks at a satisfactory rate, improving fishing opportunities for Canadians and fulfilling our international obligations under the Law of the Sea and bilateral arrangements.



Weak demand and supply conditions have delayed achievement of full market potential. The current performance of the industry should be viewed within the context of the generally weak economic conditions in the United States, the principal export market. Economic adversity is not new for this industry, which has faced unprecedented challenges since 1973. Fuel price increases of five- to sixfold (taking inflation into account) over the past two decades only aggravated the cost-price squeeze facing the industry. Recession in 1981–1982 also affected domestic conditions and contributed to depressed prices in world markets. However, the well-established competitive infrastructure, well-established skills in processing and marketing, and demand for the product, are factors which will assist the industry to regain its strength.

For further information concerning the subject matter contained in this profile or on the ISTC initiative listed on page 14, contact

Food Products Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Seafood and Marine Products — East Coast
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 941-4263
Fax: (613) 941-3776



PRINCIPAL STATISTICS

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Canada Total							
Establishments ^a	397	390	404	414	453	472	460
Employment ^a	24 372	26 964	28 934	31 171	31 086	30 498	27 617
Shipments ^b							
(\$ millions)	1 980	2 476	2 956	3 146	3 340	3 225	3 303
(thousands of tonnes)	699	792	804	860	881	899	957
Landed value ^b (\$ millions)	902	1 131	1 358	1 648	1 628	1 496	1 509
Landings ^b (thousands of tonnes)	1 284	1 446	1 513	1 568	1 653	1 606	1 647
East Coast							
Establishments ^c	331	324	335	344	371	383	377
Employment ^c	20 830	22 522	24 338	25 950	25 470	21 582	22 124
Shipments ^b							
(\$ millions)	1 393	1 617	2 059	2 217	2 249	2 144	2 221
(thousands of tonnes)	540	599	597	606	642	640	682
Landed value ^b (\$ millions)	597	688	878	1 117	1 012	960	953
Landings ^b (thousands of tonnes)	1 072	1 188	1 245	1 265	1 339	1 272	1 297

^aSee *Food Industries*, Statistics Canada Catalogue No. 32-250, annual (SIC 1021, fish products industry). Data exclude small enterprises as well as enterprises engaged solely in aquaculture.

^bData on shipments, landed value and landings are from Department of Fisheries and Oceans, *Canadian Fisheries Statistical Highlights*, annual. Data exclude aquaculture.

^cSee *Food Industries: Fish Products Industry*, Statistics Canada Catalogue No. 32-250B, annual (SIC 1021, fish products industry). Data include establishments and employment located in Quebec.



TRADE STATISTICS, CANADA TOTAL^a

	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b
Exports							
(\$ millions)	1 597	1 859	2 433	2 773	2 701	2 401	2 626
(thousands of tonnes)	511	556	595	588	617	601	625
Domestic shipments							
(\$ millions)	383	617	523	373	639	824	677
(thousands of tonnes)	188	236	209	272	264	298	332
Imports ^c							
(\$ millions)	491	496	616	697	737	787	731
(thousands of tonnes)	135	136	152	177	176	203	199
Canadian market							
(\$ millions)	874	1 113	1 139	1 070	1 376	1 611	1 408
(thousands of tonnes)	323	372	361	449	440	501	531
Exports (% of shipments value)	81	75	82	88	81	74	80

^aExport and import data are from Statistics Canada, International Trade Division, as cited by Department of Fisheries and Oceans, *Canadian Fisheries Statistical Highlights*, annual. Data include all commercial fish and shellfish products and other marine products (e.g., marine plants) but exclude aquaculture.

^bIt is important to note that data for 1988 and after are based on the Harmonized Commodity Description and Coding System (HS). Prior to 1988, the shipments, exports and imports data were classified using the Industrial Commodity Classification (ICC), the Export Commodity Classification (XCC) and the Canadian International Trade Classification (CITC), respectively. Although the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in shipment, export and import trends, but also changes in the classification systems. It is impossible to assess with any degree of precision the respective contribution of each of these two factors to the total reported changes in these levels.

^cData include fish caught by other countries and imported for processing in Canada.

SOURCE OF IMPORTS, CANADA TOTAL^a

	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b
United States	56	54	51	52	47	47	52
European Community	4	8	8	6	6	4	5
Other European countries	5	2	2	1	2	3	2
Central and South America	8	10	7	9	9	8	7
Japan	7	7	7	6	6	4	3
Other	20	19	25	26	30	34	31

^aData are from Statistics Canada, International Trade Division, as cited by Department of Fisheries and Oceans, *Canadian Fisheries Statistical Highlights*, annual.

^bAlthough the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in import trends, but also changes in the classification systems.



ESTABLISHMENTS BY EXPORTS, CANADA TOTAL (% of 1984-1987)

	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b
United States	61	61	59	59	52	54	55
European Community	13	14	15	16	17	16	18
Other European countries	3	2	2	2	3	3	3
Central and South America	4	3	3	3	3	3	1
Japan	15	17	18	17	22	21	20
Other	4	3	3	3	3	3	3

^aData are from Statistics Canada, International Trade Division, as cited by Department of Fisheries and Oceans, *Canadian Fisheries Statistical Highlights*, annual.

^bAlthough the data are shown as a continuous historical series, users are reminded that HS and previous classifications are not fully compatible. Therefore, changes in the levels for 1988 and after reflect not only changes in export trends, but also changes in the classification systems.

REGIONAL DISTRIBUTION, CANADA TOTAL (1990)

	East Coast ^a	West Coast	Freshwater
Establishments ^b (% of total)	82	12	6
Employment ^b (% of total)	80	16	4
Shipments ^c (% of total)	67	29	4

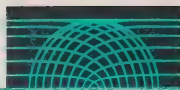
^aAtlantic data include Quebec.

^bSee *Food Industries: Fish Products Industry*, Statistics Canada Catalogue No. 32-250B, annual (SIC 1021, fish products industry).

^cSee *Canadian Fisheries Statistical Highlights*, Department of Fisheries and Oceans, annual.

MAJOR FIRMS, EAST COAST

Name	Country of ownership	Location of major plants
Clearwater Fine Foods Inc.	Canada	Alder Point, Nova Scotia Arichat, Nova Scotia Bedford, Nova Scotia Clarks Harbour, Nova Scotia
Connors Bros., Limited	Canada	Blacks Harbour, New Brunswick
Fishery Products International Limited	Canada	Burin, Newfoundland Marystown, Newfoundland St. Anthony, Newfoundland
National Sea Products Ltd.	Canada	Arnold's Cove, Newfoundland Bridgewater, Nova Scotia Lunenburg, Nova Scotia



INDUSTRY ASSOCIATIONS

Canadian Association of Fish Exporters (CAFE)
Suite 602, 71 Bank Street
OTTAWA, Ontario
K1P 5N2
Tel.: (613) 232-6325
Fax: (613) 232-7697

Fisheries Council of Canada
Suite 806, 141 Laurier Avenue West
OTTAWA, Ontario
K1P 5J3
Tel.: (613) 238-7751
Fax: (613) 238-3542

SECTORAL STUDIES AND INITIATIVES

For further information on the following initiative, contact Industry, Science and Technology Canada (see address on page 10).

Seafood and Marine Products Sector Campaign

In 1990, Industry, Science and Technology Canada (ISTC) launched a Seafood and Marine Products Sector Campaign. Sector campaigns are initiatives by ISTC conducted jointly with the private sector, other levels of government and other federal departments to improve the long-run international competitiveness of industry sectors. The Seafood and Marine Products Sector Campaign contains initiatives related to the development of markets, technology, aquaculture and human resources.

For copies of the studies and VHS videotapes prepared under this Campaign, contact

Food Products Branch
Industry, Science and Technology Canada
Attention: Seafood and Marine Products Directorate
235 Queen Street
OTTAWA, Ontario
K1A 0H5
Tel.: (613) 954-2926
Fax: (613) 941-3776





Imprimé sur du papier contenant des fibres recyclées.

INITIATIVES ET ÉTUDES SECTORIELLES

Pour de plus amples renseignements sur l'initiative suivante, communiquer avec ISTC (voir l'adresse à la page 11).

Campagne sectorielle sur les produits de la mer

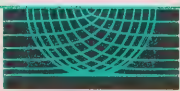
En 1990, ISTC lançait une Campagne sectorielle sur les produits de la mer, portant sur le développement des marchés, de la technologie, de l'aquaculture et des ressources humaines. Menées en collaboration avec le secteur privé, d'autres ordres de gouvernement et divers ministères fédéraux, les campagnes sectorielles d'ISTC visent à accroître la compétitivité à long terme de l'industrie. Pour obtenir un exemplaire des études ou de la bande vidéo (VHS) préparée dans le cadre de cette campagne ou pour tout renseignement sur ce dossier, s'adresser à la

Direction générale des produits alimentaires
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Attention : Direction des fruits de mer et des produits marins
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-2926
Télécopieur : (613) 941-3776

ASSOCIATIONS DE L'INDUSTRIE

Association canadienne des exportateurs de poisson
71, rue Bank, bureau 602
OTTAWA (Ontario)
K1P 5N2
Tél. : (613) 232-6325
Télécopieur : (613) 232-7697

Conseil canadien des pêches
141, avenue Laurier ouest, bureau 806
OTTAWA (Ontario)
K1P 5J3
Tél. : (613) 238-7751
Télécopieur : (613) 238-3542





DESTINATAIRES DES EXPORTATIONS CANADIENNES TOTALES

	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b
Etats-Unis	61	61	59	59	52	54	55
Communauté européenne	13	14	15	16	17	16	18
Autres pays européens	3	2	2	2	3	3	3
Amérique centrale et Amérique du Sud	4	3	3	3	3	3	1
Japon	15	17	18	17	22	21	20
Autres pays	4	3	3	3	3	3	3

^a Ces données proviennent de la Division du commerce international de Statistique Canada et sont tirées de publications de Pêches et Océans, soit : *Les pêches canadiennes — revue statistique annuelle*, pour les données de 1984, et *Les pêches canadiennes — sommaire statistique*, pour les données de 1985 à 1990.

^b Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des exportations, mais aussi le changement de système de classification.

RÉPARTITION RÉGIONALE, CANADA TOTAL (1990)

	Côte Est ^a	Côte Ouest	Eau douce
Etablissements ^b (% du total)	82	12	6
Emploi ^b (% du total)	80	16	4
Expéditions ^c (% du total)	67	29	4

^a Les données sur l'Atlantique s'appliquent également au Québec.

^b Voir *Industries des aliments : Industrie de la transformation du poisson*, n° 32-2508 au catalogue de Statistique Canada, annuel (CTI 1021, Industrie de la transformation du poisson).

^c Voir Pêches et Océans, *Les pêches canadiennes — sommaire statistique*, annuel.

PRINCIPALES SOCIÉTÉS, CÔTE EST

Nom	Pays	d'appartenance	Emplacement des principaux établissements
Clearwater Fine Foods Inc.	Canada		Alder Point (Nouvelle-Écosse) Arichat (Nouvelle-Écosse) Bedford (Nouvelle-Écosse) Clarks Harbour (Nouvelle-Écosse)
Compagnie nationale des produits de la mer Ltée	Canada		Arnold's Cove (Terre-Neuve) Bridgewater (Nouvelle-Écosse) Lunenburg (Nouvelle-Écosse)
Connors Bros., Limited	Canada		Blacks Harbour (Nouveau-Brunswick)
Fishery Products International Limited	Canada		Burn (Terre-Neuve) Marystown (Terre-Neuve) St. Anthony (Terre-Neuve)

STATISTIQUES COMMERCIALES, CANADA^a

Exportations	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b
(millions de \$)	1 597	1 859	2 433	2 773	2 701	2 401	2 626
(milliers de tonnes)	511	556	595	588	617	601	625
Expéditions intérieures	383	617	523	373	639	824	677
(milliers de tonnes)	188	236	209	272	264	298	332
Importations ^c	491	496	616	697	737	787	731
(milliers de tonnes)	135	136	152	177	176	203	199
(millions de \$)	874	1 113	1 139	1 070	1 376	1 611	1 408
(milliers de tonnes)	323	372	361	449	440	501	531
Exportations (% des expéditions)	81	75	82	88	81	74	80

^a Les données sur les exportations et les importations proviennent de la Division du commerce international de Statistique Canada et sont tirées de la publication de Pêches et Océans, *Les pêches canadiennes* — *sommaire statistique*, annuel. Les données portent sur tous les produits de la pêche commerciale, y compris les mollusques et les crustacés ainsi que les autres produits marins comme les plantes marines, mais n'incluent pas l'aquaculture.

^b Il importe de noter que les données de 1988 et des années ultérieures se fondent sur le Système harmonisé de désignation et de codification des marchandises (SH). Avant 1988, les données sur les expéditions, les exportations et les importations étaient classifiées selon la Classification des produits industriels (CPI), la Classification des marchandises d'exportation (CME), et le Code de la classification canadienne pour le commerce international (CCCI), respectivement. Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des expéditions, des importations et des exportations, mais aussi le changement de système de classification. Il est donc impossible d'évaluer avec précision la part respective de chacun de ces deux facteurs dans les totaux de ces années.

^c Les données portent également sur les prises d'autres pays importées au Canada pour les transformer.

	1984	1985	1986	1987	1988 ^b	1989 ^b	1990 ^b
Etats-Unis	56	54	51	52	47	47	52
Communauté européenne	4	8	8	6	6	4	5
Autres pays européens	5	2	2	1	2	3	2
Amérique centrale et Amérique du Sud	8	10	7	9	9	8	7
Japon	7	7	7	6	6	4	3
Autres pays	20	19	25	26	30	34	31

^a Ces données proviennent de la Division du commerce international de Statistique Canada et sont tirées de la publication de Pêches et Océans, *Les pêches canadiennes* — *sommaire statistique*, annuel.

^b Bien que les données soient présentées comme une série chronologique, nous rappelons que le SH et les codes de classification précédents ne sont pas entièrement compatibles. Ainsi, les données de 1988 et des années ultérieures ne traduisent pas seulement les variations des tendances des importations, mais aussi le changement de système de classification.



PRINCIPALES STATISTIQUES

1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
------	------	------	------	------	------	------

Canada

Etablissements ^a	Emploi ^a	Expéditions ^b (millions de \$)	(milliers de tonnes)	Valeur des débarquements ^b (millions de \$)	Débarquements ^b (milliers de tonnes)
397	24 372	1 980	699	902	1 284
390	26 964	2 476	792	1 131	1 446
404	28 934	2 956	804	1 358	1 513
414	31 171	3 146	860	1 648	1 568
453	31 086	3 340	881	1 628	1 653
472	30 498	3 225	899	1 496	1 606
460	27 617	3 303	957	1 509	1 647

Côte Est

Etablissements ^c	Emploi ^c	Expéditions ^b (millions de \$)	(milliers de tonnes)	Valeur des débarquements ^b (millions de \$)	Débarquements ^b (milliers de tonnes)
331	20 830	1 393	540	597	1 072
324	22 522	1 617	599	688	1 188
335	24 338	2 059	597	878	1 245
344	25 950	2 217	606	1 117	1 265
371	25 470	2 249	642	1 012	1 339
383	21 582	2 144	640	960	1 272
377	22 124	2 221	682	953	1 297

^aVoir *Industries des aliments*, n° 32-250 au catalogue de Statistique Canada, annuel (CTI 1021, industrie de la transformation du poisson). Les données ne font pas état des activités des petites entreprises et de celles pratiquant exclusivement l'aquaculture.

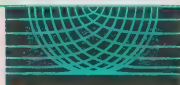
^bLes données sur les expéditions, la valeur des débarquements et les débarquements proviennent de la publication de Pêches et Océans, *Les pêches canadiennes — sommaire statistique*, annuel. Elles n'incluent pas l'aquaculture.

^cVoir *Industries des aliments : Industrie de la transformation du poisson*, n° 32-250B au catalogue de Statistique Canada, annuel (CTI 1021, industrie de la transformation du poisson). Les données portent également sur les établissements et l'emploi au Québec.

Pour plus de renseignements sur ce dossier ou sur les études et les initiatives sectorielles d'ISTC (voir la page 15), s'adresser à la

Direction générale des produits alimentaires
Industrie, Sciences et Technologie Canada
Attention : Produits de la pêche — Côte est
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 941-4263
Télécopieur : (613) 941-3776

ressources vise le renouvellement des stocks de poisson à un rythme satisfaisant, l'essor de l'industrie canadienne de la pêche ainsi que le respect des obligations du Canada aux termes du Droit de la mer et des arrangements bilatéraux. L'offre et la demande étant faibles, ce marché ne s'est pas pleinement développé. Le rendement actuel de l'industrie doit être examiné à la lumière du ralentissement économique aux États-Unis, principal marché d'exportation. Cette industrie, qui a connu des conditions économiques défavorables, a dû relever des défis sans précédent depuis 1973. Les hausses du prix du carburant au cours des vingt dernières années, de cinq à six fois plus élevé (compte tenu de l'inflation), ont contribué à resserrer sensiblement les prix de revient au sein de l'industrie. La récession de 1981-1982 a également eu des répercussions sur le marché intérieur et a contribué à faire baisser les prix sur le marché mondial. Toutefois, une infrastructure concurrentielle bien établie, une solide expérience de la transformation et de la commercialisation, ainsi que la demande sur le marché, sont les facteurs qui permettront à cette industrie de regagner du terrain.



Sur la plupart des marchés, même ceux où le Canada

compte parmi les principaux fournisseurs étrangers, l'industrie

locale répond en grande partie à la demande. Le Japon, par

exemple, le plus important consommateur de poisson au monde,

est également le pays qui en récolte le plus, comblant 90 %

de la demande intérieure. Les entreprises canadiennes qui

ont réussi au Japon se sont limitées à un produit particulier,

comme le homard vivant, ou à des espèces comme le sébaste,

le crabe des neiges ou la roque de hareng, les stocks japonais

ne pouvant répondre à la demande à court et à moyen termes.

Dans l'ensemble, en raison de sa proximité et de son

envergure, le marché américain demeure le principal débouché

du Canada. Aux prises avec la concurrence de produits de

catégorie économique sur ce marché, les entreprises cana-

diennes cherchent plutôt à y vendre des produits de qualité

supérieure. Au chapitre du commerce de la morue canadienne,

la concurrence est plus vive aux États-Unis, où la goberge de

l'Alaska se vend plus en filets que pour la préparation de suri-

mi. Le poisson de fond canadien jouit d'une position enviable

sur le marché américain et certaines perçees intéressantes

sont à signaler au Japon. Le Canada n'est pas au nombre des

principaux fournisseurs sur le marché européen du poisson

de fond et sa compétitivité sur ce marché n'est pas appelée à

s'améliorer sensiblement alors que des régimes tarifaires

préférentiels sont en vigueur entre la CE et les pays scandinaves.

La sardine canadienne est compétitive sur les marchés

mondiaux et le hareng saur et saumuré est concurrentiel aux

États-Unis. La roque de hareng surgelée des producteurs

canadiens de la côte Est relève avec succès la concurrence

de produits semblables d'autres producteurs de l'Atlantique

Nord sur le marché en pleine croissance du Japon. Le filet de

hareng surgelé canadien, dont d'importantes quantités ont été

exportées en Europe durant la période de pénurie des stocks

de la mer du Nord et de la mer Baltique, n'y est plus concur-

rentiel depuis le rétablissement des stocks européens. Les

mollusques et les crustacés canadiens sont généralement

concurrentiels, et le marché mondial semble être en mesure

d'absorber la hausse prévue de la production. Certaines

espèces de poisson ne peuvent soutenir la concurrence

internationale en raison, soit de l'instabilité des réserves ou

de coûts de production, soit des faibles quantités pêchées,

comme le maquereau.

Certaines usines ont dû fermer en raison d'une pénurie

de poissons de fond dont la morue. À cela s'ajoutent les

difficultés liées aux prix et aux tarifs lorsqu'il s'agit de com-

mercialiser les espèces pélagiques. Les entreprises qui

dépendent d'un approvisionnement soutenu pour poursuivre

d'importants programmes de développement des marchés de

marques connues ont dû modifier leurs plans de commercia-

lisation à long terme. La politique canadienne de gestion des

les espèces plus économiques, comme le merlu et la goberge

de l'Alaska, qui remplacent la morue dans les produits comme

les batonnets de poisson et le poisson pané.

Il faut vulgariser le poisson comme tel pour accroître

sa part du marché de l'alimentation, dominé actuellement

par la viande et la volaille. Dans certains pays, en raison

des traditions et de la culture, l'on consomme beaucoup plus

de poisson qu'au Canada, par contre dans d'autres comme

l'Allemagne, l'Italie et la Grande-Bretagne, l'on en consomme

moins. Par le passé, les initiatives visant à mieux faire con-

naître le produit et à renseigner le consommateur ont contribué

à accroître le taux de consommation de poisson. Les activités

actuelles de commercialisation visent entre autres à améliorer

la livraison aux points de vente et ainsi accroître la qualité et

la disponibilité des produits. Puisque le bassin de consom-

mateurs le plus important au pays est situé à 2 000 km de

la côte, des réseaux sont mis en place pour livrer le poisson

de première qualité le plus rapidement possible, exposer la

marchandise de façon attrayante et en assurer la vente par

un personnel qualifié. Dans de nombreux supermarchés des

grandes villes de l'Ontario et du Québec, on retrouve des

comptoirs de poisson bien aménagés où des employés

informés peuvent conseiller le client.

Dans plusieurs pays, le terme sardine désigne un certain

nombre d'espèces de poisson dont le hareng, Connors Bros.

est un des principaux producteurs de sardines en boîte au

monde, utilisant du hareng jeune ou encore du hareng saur.

La CE, toutefois, se propose d'exclure le hareng de la liste

des poissons reconnus par l'appellation sardine sur la boîte,

ce qui risque de nuire aux exportations canadiennes sur ce

marché; pour le Canada il s'agirait alors d'une barrière non

tarifaire. Au moment de la préparation de ce profil, des

négociations étaient en cours afin que le terme « sardine »

continue de désigner ce produit canadien.

Évaluation de la compétitivité

La compétitivité des produits de la pêche commerciale de la côte Est varie selon le produit et le marché. L'industrie a généralement réussi à s'adapter, tant sur le plan des prises que celui de la stratégie de commercialisation. Les efforts visant à restaurer et à protéger les stocks de poissons et à devancer la concurrence au chapitre du service, de la qualité et du prix sont au cœur même des activités courantes de gestion au sein de l'industrie. Pour demeurer concurrentiels face à la mondialisation des marchés, les entreprises de transformation doivent par tous les moyens se tenir à la fine pointe de la technologie et des méthodes de commercialisation.

une concurrence plus vive et plus difficile de fournisseurs étrangers, visent plutôt à répondre aux besoins du marché. Les quotas individuels et transférables ainsi que le Programme d'allocations à l'entreprise du ministère des Pêches et des Océans, qui permet aux entreprises autorisées de faire coïncider leurs prises à la demande, de même que les possibilités de l'aquaculture et de la biotechnologie pour contrôler la qualité du poisson et satisfaire la demande favoriseront cette tendance. Divers facteurs externes, comme la disponibilité des réserves, les conditions du marché et de l'économie de même que les compétences des entreprises sur le plan du fonctionnement et de la commercialisation, continueront d'influer sur la compétitivité de l'industrie des produits de la pêche de la côte Est. Cette dernière étant axée sur les marchés d'exportation, il faut replacer ces facteurs dans une perspective mondiale. Les usines canadiennes de transformation du poisson de fond ne seront pas uniquement touchées par les diverses politiques de gestion des ressources, notamment le moratoire imposé sur la morue et le carrelet dans certaines zones, mais aussi par les décisions d'autres nations jouissant d'importantes réserves de poisson de fond. Ainsi, le projet de préparer des filets et non du surimi avec un certain pourcentage des prises de la goberge de l'Alaska dans la zone de pêche américaine pourrait faire baisser aux États-Unis les ventes de filets de morue canadienne de catégorie économique.

Les entreprises délaissent de plus en plus les stratégies de commercialisation du passé, axées sur les produits de base, ce qui aura d'importantes répercussions sur le rendement de l'industrie. Elles sont plus attentives à l'évolution du marché, tant sur le plan de la qualité que celui du développement du produit.

En raison de l'évolution démographique et culturelle, il faut s'attendre à des changements sur plusieurs marchés. Les aliments prêts à cuire, produits à valeur ajoutée boudés par certains marchés il y a quelques années à peine, intéressent davantage le consommateur. Au Japon, par exemple, les entreprises canadiennes ont perçé avec des produits comme la roque de hareng aromatisée et les plats prêts à servir. Le poisson est considéré comme un aliment sain et, dans plusieurs pays, gagne du terrain sur d'autres formes de denrées protéiques. Sur les marchés où l'on préfère le poisson frais, le style de vie est en train de changer et les aliments prêts à cuire gagnent de plus en plus du terrain.

En général, le poisson frais coûte cher. Denrée périssable, il faut beaucoup de soins pour offrir un produit de qualité sur le marché. La demande de produits à forte valeur ajoutée que l'industrie préfère commercialiser proviendra des pays riches. Les entreprises de transformation du poisson doivent donc trouver des débouchés pour ce genre de produits afin de compenser la perte de produits de qualité inférieure, notamment

À l'origine, la transformation du poisson au Canada visait la conservation du poisson jusqu'à destination sur le marché. Il s'agissait principalement de produits de première transformation, comme les blocs de morue surgelée, ou les denrées de base comme le saumon en conserve. Ces produits provenant de divers fournisseurs ressemblaient à toutes fins pratiques à ceux des concurrents étrangers et ne représentaient aucun avantage concurrentiel autre que le prix ou la réputation de qualité et de fiabilité de l'entreprise. L'industrie utilise encore largement cette méthode de commercialisation axée sur les ressources. Par contre, de plus en plus, les entreprises les plus novatrices, surtout celles qui doivent composer avec

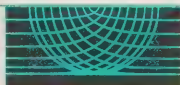
Évolution du milieu

voir le profil de l'industrie intitulé *Farine et huile de poisson*, mais qu'il faut poursuivre les recherches. Pour plus de détails, Mentionnons cependant que des progrès ont été enregistrés, d'imposer des normes écologiques à l'industrie canadienne. de l'environnement, il faut choisir le moment opportun avant d'autres pays plus lents à adopter des mesures de protection la situation concurrentielle du Canada par rapport à celle d'exportation pour cette industrie et pour ne pas compromettre de poisson. Compte tenu de l'importance des marchés de poisson en produits utiles, comme la farine et l'huile certaines techniques permettant de transformer les carcasses industrie, plusieurs usines n'ont pas les moyens d'adopter En raison du caractère décentralisé et saisonnier de cette réglementations, mais leur application soulève quelques difficultés. d'autres réglementations. L'industrie reconnaît le bien-fondé de ces Pour veiller à la qualité de l'environnement, il faut imposer d'autres réglementations, il faut imposer

publique. à diverses mesures réglementaires pour protéger la santé ressources, l'industrie de la pêche de la côte Est est assujettie morue du Nord et le carrelet visant une saine gestion des Outre la zone de pêche exclusive et le moratoire sur la

Autres facteurs

protéiques comestibles de grande qualité. La Compagnie nationale des produits de la mer a également lancé sur le marché une vaste gamme de produits de consommation à base de poisson, dont la plupart peuvent être réchauffés au four à micro-ondes. Fishery Products International a lancé ce genre de plats préparés au Japon. Soulignons l'importance de ces innovations sur le plan du produit, beaucoup plus axées sur les besoins du marché que sur les ressources. De concert avec l'industrie alimentaire américaine, les entreprises canadiennes ont également mis au point divers produits, dont les portions individuelles, pour satisfaire une certaine clientèle.



Facteurs technologiques

L'on compare souvent le degré d'avancement et des applications de la technologie au Canada à celui d'autres régions comme l'Europe ou le Japon. Pour évaluer la position actuelle du Canada par rapport à l'industrie mondiale, Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC) a organisé en Europe, en 1991, une mission canadienne sur la technologie des pêches. Selon les conclusions de cette mission, la technologie européenne ressemble sensiblement à la technologie canadienne et l'application généralisée des techniques de pointe en Europe s'explique en partie par les salaires élevés qui encouragent la mécanisation. Par contre, les techniques de conservation, essentielles au secteur canadien en raison de l'expédition des produits de la pêche sur de longues distances au pays, ne sont pas aussi poussées en Europe.

Au Canada, en raison du caractère saisonnier de l'industrie de la pêche, les innovations exigeant d'importantes mises de fonds ne représentent généralement pas des choix intéressants pour le secteur de la transformation des produits de la pêche. Par contre, les récents projets de modernisation visaient à améliorer la qualité du produit et d'importantes percées méritent d'être signalées au chapitre de la manutention du poisson, de la pêche à la livraison du produit final. L'emballage et la surgélation en mer sont de plus en plus répandus. Clearwater Fine Foods a innové en mettant au point un système permettant d'expédier du homard vivant à n'importe quel marché au monde. Elle a également aménagé une homarderie sur terre ferme lui permettant de contrôler le cycle de mue des homards et d'assurer la mise en marché de homards vivants toute l'année. La transformation des produits de la pêche n'est pas une activité axée sur la technologie, mais l'industrie de la pêche de la côte Est utilise à bon escient les techniques nécessaires à la bonne marche de ses activités et à ses besoins de commercialisation. En collaboration avec le Marine Institute de St. John's, à Terre-Neuve, la société canadienne Terra Nova Fishery, a créé un procédé industriel s'inspirant d'une technique japonaise servant à apprêter des bâtonnets de simili-crabe à partir du surimi, pâte de poisson servant au Japon à la préparation de divers aliments et goûters légers à base de poisson. Dans la plupart des pays, la goberge de l'Alaska, l'espèce la plus pêchée au monde, sert à la production de surimi. Terra Nova Fishery, par contre, se sert de morues de petite taille pour la préparation de bâtonnets de simili-crabe et d'autres. La Compagnie nationale des produits de la mer exerce des activités saisonnières dans son usine à la fine pointe de la technologie d'Arnold's Cove, à Terre-Neuve, où elle transforme le poisson en produits de consommation courante. Fishery Products International a construit une usine à Marystown, à Terre-Neuve, pour accroître le rendement de ses activités de transformation du poisson en fabriquant des sous-produits

l'échange de technologie et à la création ou au maintien des emplois.

Les pouvoirs permettant au ministre des Pêches et des Océans de s'assurer que la population canadienne continue de profiter de ses ressources halieutiques demeurent inchangés. L'ALE protège la politique canadienne actuelle limitant les sociétés étrangères à un intérêt minoritaire dans les bateaux canadiens licenciés ou les entreprises canadiennes propriétaires de bateaux licenciés ou autorisées à certains quotas. Aucune disposition de l'ALE n'autorise les bateaux américains à avoir directement ou indirectement accès aux stocks canadiens. De plus, les politiques canadiennes sur l'accès de sociétés étrangères à la zone de pêche exclusive du Canada demeurent les mêmes, y compris les lignes de conduite régissant la « vente directe en mer ou à quai » (les ventes directes par les pêcheurs canadiens à des acheteurs étrangers).

Le 12 août 1992, le Canada, le Mexique et les États-Unis s'entendaient sur un Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Lorsqu'il aura été ratifié par chacun des trois pays, cet accord entrera en vigueur le 1^{er} janvier 1994. L'ALENA permettra d'abolir graduellement les tarifs sur les exportations canadiennes destinées au Mexique. La majorité d'entre eux seront éliminés en dix ans, les autres en quinze ans. Cet accord élimine immédiatement les droits imposés par le Mexique sur le crabe, l'aiglefin et le poisson fumé. Les tarifs sur les huîtres et le poisson transformé seront éliminés en cinq étapes. L'ALENA abolira également la plupart des conditions d'octroi de licences d'importations mexicaines et élargira l'accès aux principaux marchés publics du gouvernement mexicain. Il rendra les procédures douanières plus rationnelles, plus précises et moins sujettes à une interprétation unilatérale. Enfin, la politique du Mexique en matière d'investissements sera libéralisée, ce qui ouvrira la porte aux investisseurs canadiens.

Des articles supplémentaires de l'ALENA libéraliseront le commerce dans des domaines comme le transport par voie de terre et d'autres secteurs de services. L'ALENA est le premier accord commercial comportant des dispositions visant la protection des droits à la propriété intellectuelle. Il clarifie aussi les règlements touchant le contenu nord-américain et empêche les responsables américains et canadiens des règlements en matière d'énergie de briser leurs contrats. L'entente améliore les mécanismes de règlement des différends contenus dans l'ALE et réduit le recours aux normes en tant qu'obstacles au commerce. L'ALENA prolonge de deux ans l'utilisation des régimes de remboursement à l'exportation des droits d'entrée, reportant à 1996 la date d'élimination prévue par l'ALE. Ce régime fera ensuite place à un système de remboursement permanent.

Plusieurs autres articles de l'ALE sont avantageux pour l'industrie. Le système binal de règlement des différends dans les cas de réglementation *anti-dumping* et de droits compensatoires est particulièrement important. L'accent porte sur la consultation et le règlement des différends, mais également sur l'arbitrage obligatoire. L'interprétation des droits compensatoires et des lois *anti-dumping* américains de même que les règlements et les définitions qui y sont associées ont parfois limité l'accès des produits canadiens sur le marché américain. Or, les conclusions des États-Unis en matière de droits compensatoires et de lois *anti-dumping* étant examinées par un groupe spécial binal, les exportateurs canadiens sont assurés que les affaires portées devant ce groupe seront entendues de façon impartiale, en temps opportun.

Aux termes de l'ALE, les restrictions quantitatives au commerce, imposées au titre de la pénurie ou de la gestion des ressources, visent à maintenir les parts traditionnelles des ressources disponibles. Certaines dispositions provinciales de contrôle sur l'exportation de produits non transformés du poisson sont également protégées en vertu de l'ALE.

Les gouvernements des deux pays se sont entendus pour maintenir les règlements visant à protéger la vie humaine, animale et végétale. Compte tenu de la nécessité d'établir des règles et des normes techniques tout en cherchant à favoriser le commerce, les deux pays travaillent à l'harmonisation de la réglementation technique. Ils ont convenu de ne pas se servir de ces normes techniques pour restreindre le commerce des produits de la pêche, ce qui est une décision importante pour les entreprises canadiennes car les normes américaines compromettent certaines exportations de produits ces dernières années. Au nombre des restrictions commerciales américaines les plus importantes, mentionnons les règlements du U.S. Food and Drug Administration sur la teneur en mercure de l'espadon, les normes sur la taille minimum des poissons, notamment celles du New England Fisheries Management Council touchant les importations de poisson de fond, de homard et de pétoncle, de même que les interdictions par les États du Minnesota et du Michigan sur la vente de poisson fumé à froid. Le système binal de règlement des différends s'occupera des normes techniques toujours en vigueur qui constituent une entrave au commerce. L'élimination de telles barrières techniques stimulera vraisemblablement les exportations de poissons canadiens aux États-Unis.

Les dispositions de l'ALE sur les investissements étrangers prévoient un traitement équitable, et ce, aux termes de lois futures pour les entreprises et les investisseurs américains et canadiens dans l'un et l'autre pays. Les investissements étrangers peuvent assurer la viabilité et accroître la compétitivité du secteur de la transformation grâce à l'injection de capitaux, à un accès plus sûr et diversifié aux marchés, à

éventuelle d'autres pays, la CE pourrait profiter d'un avantage concurrentiel à titre de fournisseur, mais cet avantage est compromis par la diminution générale des stocks des espèces les plus populaires de poisson de fond. Dans l'éventualité où il se formerait de puissants regroupements d'acheteurs représentant les intérêts de plusieurs pays de la CE, les petits fournisseurs ne seront peut-être pas en position de force pour négocier des conditions favorables.

Avant l'entrée en vigueur, le 1^{er} janvier 1989, de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis (ALE), les tarifs imposés sur les produits canadiens de la pêche destinés aux États-Unis étaient inexistants ou peu élevés pour la plupart des produits non transformés du poisson et pouvaient atteindre 30 % dans le cas de certains produits transformés. Environ 32 % des produits de la pêche exportés par le Canada aux États-Unis, d'une valeur de quelque 444 millions de dollars, étaient assujettis aux droits de douane américains; pour les importations canadiennes de produits de la pêche en provenance des États-Unis, ces chiffres étaient de l'ordre de 15 % et de 40 millions. Les tarifs élevés ne favorisant pas l'exportation de certains aliments prêts à cuire, certaines entreprises canadiennes ont constitué des usines de transformation aux États-Unis.

Depuis le 1^{er} janvier 1993, les tarifs sur le commerce des produits de la pêche entre le Canada et les États-Unis ont été éliminés, augmentant ainsi les occasions d'affaires des entreprises canadiennes de transformation du poisson aux États-Unis, leur principal marché d'exportation, au dépend de leurs plus grands concurrents, soit la Norvège, le Danemark et l'Islande. Le tableau suivant donne un aperçu des principaux articles et des incidences de l'ALE sur l'industrie canadienne.

L'ALE et les produits de la pêche

Articles de l'entente		Conséquences économiques
Élimination des tarifs	avantages importants découlant de l'accroissement des activités de transformation à valeur ajoutée	
Groupe spécial binal	mesure de sauvegarde importante pour les exportations de poisson	
Restrictions quantitatives	aucun changement important	
Obstacles techniques	augmentation des exportations au fil des ans	
Investissements étrangers	compétitivité accrue et immédiate découlant d'investissements plus importants	
Entente dans son ensemble	un plus grand accès au marché américain	

Facteurs liés au commerce

Bien que la consommation de produits de la pêche au Canada dépasse la moyenne mondiale, la survie des usines canadiennes de transformation du poisson dépend de leurs activités sur les marchés d'exportation. Tant les entreprises de la côte Est et de la côte Ouest que celles qui pratiquent la pêche commerciale en eau douce réussissent sur les marchés étrangers. De 1984 à 1990, la valeur des exportations canadiennes par rapport à celle des expéditions est demeurée relativement stable, soit entre 74 et 88 %. Les stocks de poissons, la réduction et l'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires, les fluctuations des cours du change et la concurrence livrée par d'autres fournisseurs détermineront si le Canada conservera cette position.

L'industrie des produits de la pêche et des produits dérivés doit composer avec diverses entraves au commerce — tarifs, quotas et autres barrières non tarifaires — que le Canada vise à éliminer dans le cadre des négociations commerciales multilatérales de l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT). Le Japon, par exemple, impose un tarif relativement élevé sur la morue de même que des quotas de pêche qui limitent davantage les importations. La CE accorde des tarifs préférentiels à certains, mais non à tous, ses pays fournisseurs. Pour certains produits, y compris la morue, elle a établi un système de prix de référence pour protéger son industrie d'une concurrence déloyale, écartant par le fait même les stratégies de commercialisation axées sur le prix, même lorsque de plus faibles coûts de production justifient un prix plus bas.

Parmi les autres barrières non tarifaires, citons l'étiquetage, les normes régissant les produits ainsi que les règlements en matière de santé et de sécurité. Par exemple, l'application de règlements de manière à désavantager les produits importés constitue une pratique déloyale, surtout lorsque les douaniers mettent en quarantaine les produits périssables, pour faire des tests microbiologiques, et lorsque les tests ont déterminé que les marchandises sont avariées.

L'application sélective de règles ou de règlements en vigueur de même que la création de règles inopportunes visant certains produits sont d'autres exemples de barrières non tarifaires faisant obstacle au commerce international. En 1991, par exemple, les règlements adoptés par les États-Unis sur la taille minimum du homard pour protéger ses stocks de la surpêche ont barré l'accès de ce marché au homard canadien. L'industrie de la pêche de la côte Est envisage généralement d'un bon œil l'évolution de l'organisation et des pratiques commerciales de la CE résultant de l'intégration économique des pays membres le 1^{er} janvier 1993. L'établissement de normes et de règlements commerciaux communs simplifiera le commerce avec les pays membres. Avec l'adhésion

plusieurs pays, dont certains membres de la NAFO, dépassent leurs quotas, accentuant ainsi le problème de la baisse des stocks de poisson de fond, notamment de la morue. Le cours de la morue a par conséquent augmenté, ce qui a favorisé le commerce d'espèces meilleur marché, comme le merlu. La structure du sous-secteur des mollusques et des crustacés de la côte Est varie selon l'espèce, mais celui-ci est généralement concurrentiel sur le marché mondial. L'habitat favorable aux espèces commerciales le long de la côte de même que la proximité d'un important marché américain offrent un avantage concurrentiel à cette industrie canadienne. En outre, les entreprises au pays utilisent non seulement les méthodes d'exploitation traditionnelles, mais mettent à profit les techniques aquacoles pour améliorer la qualité du produit, notamment pour la vente de moules et de homards vivants. Dans le cas des espèces pélagiques, dont le capelan, le hareng et le maquereau, la saison de la pêche influe sur la part du marché qu'occupe cette industrie. La concurrence internationale étant particulièrement vive et la récolte se faisant plus tard au pays par rapport à d'autres régions, le Canada est un fournisseur secondaire. La récolte de capelan, notamment de capelan roqué destiné principalement au marché japonais, se fait après celle de la Norvège et de la Communauté des États indépendants. Par contre, les Japonais préfèrent les poissons pris dans les eaux canadiennes parce qu'ils sont généralement plus gros.

Le Canada occupait une place enviable sur le marché européen du filet surgelé de hareng vers la fin des années 1970, alors que les stocks de la mer du Nord et de la mer Baltique étaient épuisés par la surpêche. Toutefois, il a vu sa part du marché européen baisser depuis le rétablissement des stocks dans cette région, les usines de transformation européennes s'approvisionnant de nouveau auprès de fournisseurs locaux. Pour le Japon, la côte Est est l'un des principaux fournisseurs de roque de hareng surgelé laquelle sert à la préparation d'un produit aromatisé de plus en plus populaire. Le Canada n'est généralement pas concurrentiel sur le marché mondial du maquereau, troisième espèce pélagique en importance. Les coûts de la récolte et de la production au Canada sont plus élevés que ceux d'autres pays producteurs, notamment les pays du Pacifique du Sud-Ouest, qui disposent de stocks plus abondants. Cette espèce est mise en marché de trois façons : le maquereau non transformé utilisé comme appât, la mise en conserve de petites quantités de cette espèce distribuée principalement dans le cadre de programmes internationaux d'aide alimentaire et enfin le maquereau fumé vendu dans le commerce.

exclusive, où le Canada n'a aucune autorité sur les prises des pêcheurs étrangers.

Les stocks de poisson de fond au large de la côte Est ont doublé et même triplé de 1977 à 1989, soit depuis que le Canada s'occupe de la gestion des ressources à l'intérieur de la zone de pêche exclusive. Or, en raison de phénomènes naturels et de la pêche commerciale, certains stocks ont augmenté plus lentement. Dans le cas de la morue du Nord, l'évaluation des stocks par le Comité scientifique fait état d'une diminution rapide depuis 1989 de la biomasse de morue du Nord, notamment du nombre de morues adultes en âge de frayer.

La morue du Nord, qui vit dans la zone du plateau continental à l'est de Terre-Neuve et du Labrador, domine cette industrie. Selon certaines données, elle représentait des recettes de 700 millions de dollars pour l'économie canadienne en 1991, une année de faible rendement. Pour protéger les réserves et veiller à la viabilité de cette industrie, les quotas ont été progressivement réduits de 266 000 tonnes en 1988 à 185 000 tonnes au début de 1992. Ces dernières années, les prises réelles des pêcheurs canadiens étaient inférieures aux quotas établis.

En raison de l'épuisement des stocks de poissons en âge de frayer, le ministère des Pêches et des Océans a imposé un moratoire de deux ans à compter du 1^{er} juillet 1992 sur la pêche de la morue du Nord. La CE a également imposé un moratoire sur la morue du Nord et le flét à l'extérieur de la zone de 370 km. De plus, le Canada a émis certaines restrictions sur la pêche du capelan, élément vital de la chaîne alimentaire de la morue du Nord. Ces moratoires s'appliquent à la morue du Nord, qui représente 40 % de l'industrie de la pêche de Terre-Neuve.

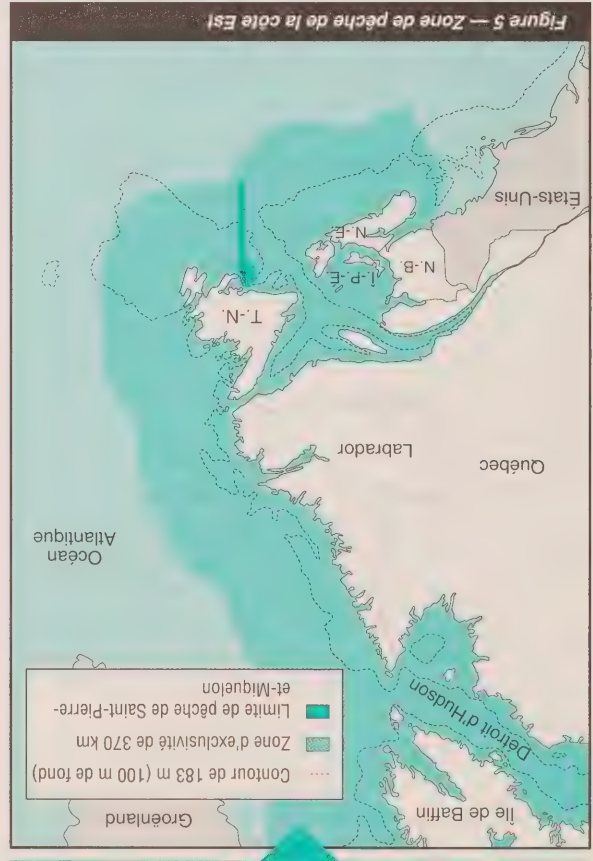
En août 1993, le ministère des Pêches et des Océans imposait un autre moratoire sur la morue et le carrelet dans certains zones au large de la côte Est. De ce fait, la pêche à la morue a été interdite dans la partie sud du golfe du Saint-Laurent, la baie de Sydney, l'est du plateau Scotian et la côte sud de Terre-Neuve. Il en est de même avec la pêche au carrelet au large de la côte sud de Terre-Neuve.

Des mesures ont été prises pour faciliter l'adaptation des collectivités, des pêcheurs et du personnel des usines de transformation du poisson durant la période du moratoire. Divers genres d'aide financière sont actuellement envisagés pour venir en aide aux propriétaires de bateaux et d'usines. La plupart des pays qui pêchent au large de la côte Est sont membres de la Northwest Atlantic Fisheries Organization (NAFO), fondée en 1979 pour évaluer les stocks et établir les quotas à l'extérieur de la zone de pêche exclusive. Or, les pays sont libres de se conformer aux décisions de cet organisme et

Forces et faiblesses

Le principal facteur touchant la vitalité de l'industrie de la pêche de l'Atlantique est la disponibilité des réserves.

L'événement le plus marquant des vingt dernières années dans le domaine de la gestion des pêches est sans conteste la reconnaissance par la Conférence sur le droit de la mer dans les années 1970 d'une plus grande compétence territoriale des États côtiers sur les ressources marines, ce qui a conduit le Canada à déclarer, le 1^{er} janvier 1977, qu'il étendait sa zone de pêche exclusive à 370 km (200 milles marins), décision acceptée par la plupart des nations (figure 5). Cette zone renferme bon nombre des meilleurs habitats du poisson de fond qui parsèment le vaste plateau continental au large de la côte est du Canada. À l'intérieur de cette zone, la gestion des ressources relève du Canada qui établit et répartit des quotas de pêche tant pour les pêcheurs canadiens qu'étrangers. Trois régions du plateau continental où d'importants stocks de poisson de fond ont établi leur territoire se trouvent à l'extérieur de la zone de pêche



la mer et Fishery Products International s'occupent également du commerce au détail et vendent directement à l'industrie de l'alimentation. Les deux sont propriétaires de chalutiers et s'approvisionnent également en matières premières auprès de pêcheurs indépendants. Clearwater Fine Foods, qui a débuté dans l'industrie du homard, s'intéresse encore principalement au commerce des mollusques et des crustacés, possède ses propres bateaux et achète également les prises d'entrepreneurs indépendants. Mieux connue pour ses usines de mise en conserve de la sardine, Connors Bros. veille également à la transformation du hareng en divers produits et joue main-tenant un grand rôle dans le domaine de la salomoniculture. Sur la côte Est, l'industrie de la transformation et de la commercialisation du poisson, des mollusques et des crustacés dépend presque entièrement des réserves de l'océan, mais l'aquaculture a réalisé de véritables percées, entre autres dans le commerce du saumon de l'Atlantique et des moules. En 1989, les recettes de l'industrie s'élevaient à 2,1 milliards de dollars, dont 40 millions sont directement attribuables aux activités des entreprises aquacoles. Celles-ci s'occupent principalement de l'élevage et du commerce du saumon de l'Atlantique, une espèce en plus grande demande sur de nombreux marchés. Dans les domaines de l'élevage du homard et de la mytiliculture, les techniques aquacoles servent également à accroître la productivité et la qualité. Ces techniques sont à l'essai pour d'autres espèces, notamment

La croissance qui a caractérisé la plupart des sous-secteurs de cette industrie jusqu'à la fin des années 1980 a été suivie d'une période de ralentissement et même, dans certains cas, d'un recul attribuable à la récente récession. Le nombre des établissements est graduellement passé de 331 en 1984 à 383 en 1989 avant de se stabiliser à 377 en 1990 (figure 3). Au chapitre de l'emploi, les écarts sont encore plus grands, la main-d'œuvre passant de 20 830 à 25 950 personnes de 1984 à 1987, avant de baisser à nouveau à 22 124 en 1990. La valeur des expéditions, qui était de 1 393 millions de dollars en 1984, est passée à 2 249 millions en 1988 avant d'acusar un léger repli à 2 221 millions en 1990 (figure 4). Après avoir atteint un sommet de 1 117 millions en 1987, la valeur totale des débarquements a graduellement baissé avant de se stabiliser à 953 millions en 1990. De 1984 à 1990, le volume des débarquements est demeuré relativement stable, se situant entre 1,1 et 1,3 million de tonnes par année. La croissance à long terme de cette industrie depuis le début des années 1970 a permis au Canada d'occuper une place de choix sur le marché mondial. Alors que ses activités se résument surtout par le passé à approvisionner le marché de gros de Boston, le Canada est l'un des plus grands exportateurs de produits de la pêche.

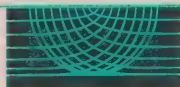
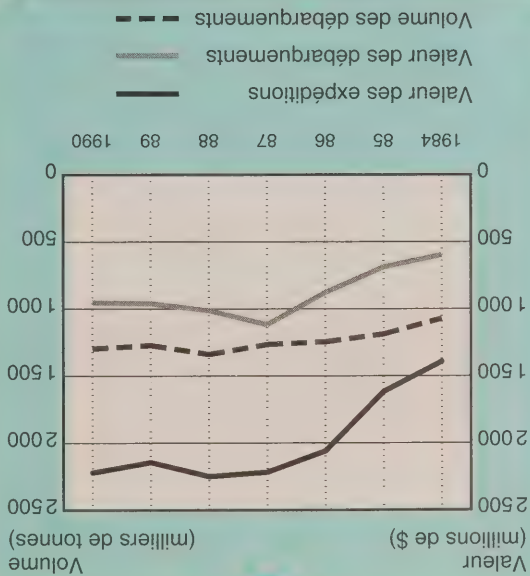
Rendement

les pétoncles, les huîtres et certains poissons de fond qui se vendent un bon prix.

Figure 3 — Etablissements et emploi



Figure 4 — Expéditions et débarquements



sont principalement destinées à d'autres marchés d'exportation. Le capelan femelle et la roque surgelée de hareng sont surtout exportés au Japon. Les autres produits du hareng, y compris la sardine en conserve, le hareng saumuré, les filets surgelés et le poisson fumé, sont destinés à divers marchés.

En 1990, selon Statistique Canada, l'industrie regroupait 377 établissements de transformation (les petites entreprises ne font pas partie de ce calcul) comptant sur une main-d'œuvre équivalant à 22 124 employés à plein temps au Québec et dans les 4 provinces de l'Atlantique (avec 82 % des établissements et 80 % de l'emploi dans l'Atlantique). Pour leur part,

les données du ministère des Pêches et des Océans tiennent compte des activités des plus petites entreprises et font état de 900 exploitations de pêche commerciale sur la côte Est, dont les deux tiers sont des entreprises saisonnières offrant un emploi à temps partiel à environ 65 000 personnes. Dans la région de l'Atlantique, 10 % de la population active — cette proportion variant de 25 % sur la côte sud de Terre-Neuve à un peu plus de 2 % dans les grandes villes comme Halifax — ont en général compté sur l'industrie de la pêche comme gagne-pain. Terre-Neuve et la Nouvelle-Écosse dominent l'industrie de la pêche dans les provinces de l'Atlantique, avec plus de 60 % du volume et de la valeur des débarquements ainsi que de l'emploi.

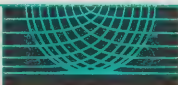
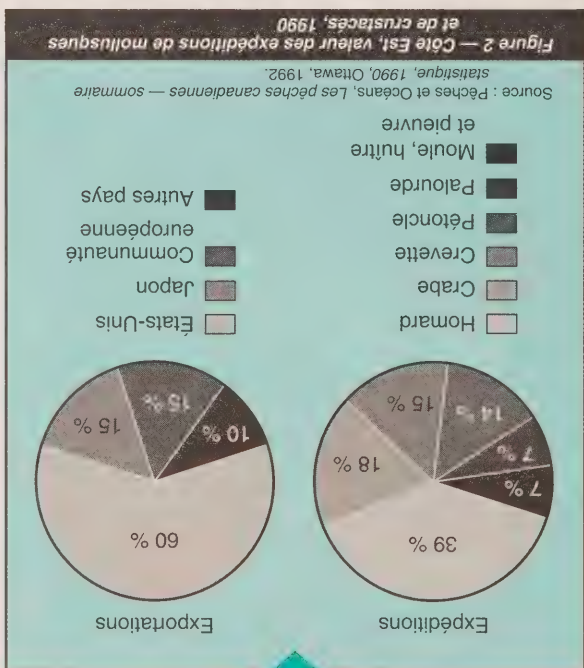
Par le passé, cette industrie était composée de petites entreprises dispersées, incapables de soutenir la concurrence livrée sur le marché mondial, un milieu en perpétuelle évolution dominé par de grandes sociétés étrangères et multinationales. Pour faire suite aux recommandations du rapport préparé par le Groupe d'étude des pêches de l'Atlantique (rapport Kirby) en 1982, l'industrie a été restructurée et deux grandes sociétés, Fishery Products International de Terre-Neuve ainsi que la Compagnie nationale des produits de la mer de Terre-Neuve et de la Nouvelle-Écosse, ont été créées pour remplacer nombre de petites entreprises non rentables et faisant double-emploi, réduire la surcapacité de transformation et améliorer les activités de commercialisation. Ces deux sociétés exploient des usines de transformation aux États-Unis et, comme d'autres entreprises canadiennes, expédient directement les marchandises à leurs principaux clients et retiennent également les services de courtiers et de distributeurs. Dans la région de l'Atlantique, les deux sociétés, de même que Clearwater Fine Foods de la Nouvelle-Écosse et Connors Bros. du Nouveau-Brunswick, contrôlent presque l'ensemble de l'industrie de la pêche et des produits dérivés. Ces quatre grandes sociétés préparent tous les genres de produits de la pêche. Spécialisées dans la transformation du poisson de fond, la Compagnie nationale des produits de

(poisson frais, produits surgelés, poisson fumé et poisson en conserve) 18 %.

La plupart des exportations de poisson de fond, de mollusques et de crustacés ainsi que de poisson pélagique sont destinées au marché des États-Unis. Dans le cas du poisson de fond, il s'est surtout agi de filets et de blocs surgelés de morue, transformés dans les usines américaines en bâtonnets de poisson et en produits panés ou enrobés de pâte à frire. La surgélation a largement remplacé la technique du salage pour conserver le poisson, mais il existe encore des débouchés pour le poisson salé. En 1990, la valeur de la production canadienne de morue salée, provenant uniquement de la côte Est, s'élevait à 187,7 millions de dollars. Le poisson de fond (entier et en filet) de l'Atlantique est aussi mis en marché dans

l'Est canadien et le nord-est des États-Unis. En 1990, dans le sous-secteur des mollusques et des crustacés de la côte Est, le commerce du homard et des produits du homard dominait, avec 39 % de la valeur des expéditions, suivi du commerce du crabe (18 %), de la crevette (15 %), du pétoncle (14 %), de la palourde (7 %) et des autres espèces (7 %) (figure 2). Cette année-là, 60 % de la production (exprimée en valeur) étaient destinées aux États-Unis, 15 %, au Japon et à la Communauté européenne (CE) et les 10 % restants, à d'autres pays.

Les exportations d'espèces pélagiques et de leurs produits, dont un certain pourcentage est acheminé vers les États-Unis,



de ressources. En 1990, la valeur de la production dans l'industrie de la pêche et des produits dérivés s'élevait à environ 3,3 milliards de dollars, soit moins de 1 % du produit intérieur brut (PIB). Or, ces chiffres ne sont pas un indicateur fidèle de l'importance de cette industrie dans les régions où sont concentrées ces activités. À Terre-Neuve, par exemple, la pêche et la transformation du poisson sont au cœur même de l'activité économique de nombreuses collectivités. L'industrie de la transformation du poisson est également une activité importante à l'île-du-Prince-Édouard, en Nouvelle-Écosse, au Nouveau-Brunswick, en Colombie-Britannique et dans l'est du Québec. Dans les Territoires du Nord-Ouest, les régions septentrionales des Prairies et certaines collectivités des régions côtières, la pêche commerciale est une des rares sinon la principale source de revenus, notamment chez les Autochtones.

Ce fascicule fait partie d'une série de six profils décrivant l'industrie de la transformation du poisson, soit :

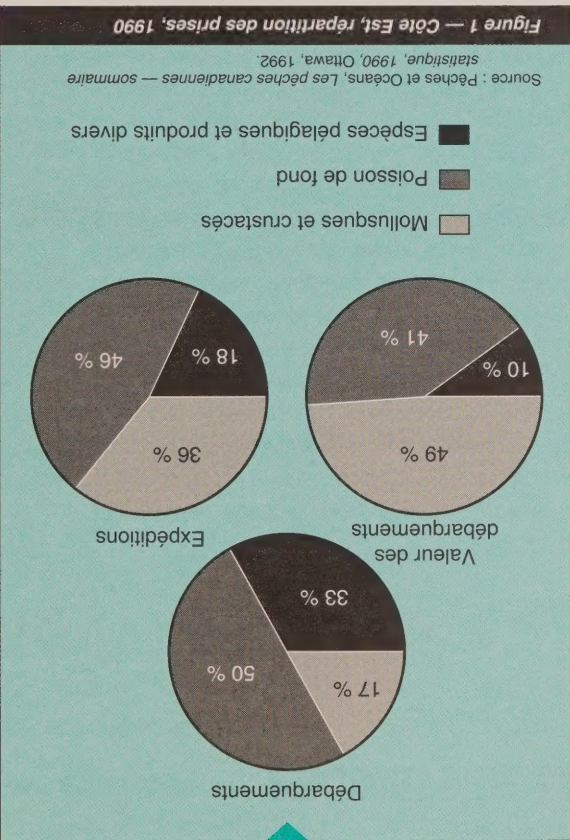
- Aquaculture
- Farine et huile de poisson
- Produits de la pêche — Aperçu
- Produits de la pêche — Côte est
- Produits de la pêche — Côte ouest
- Produits de la pêche — Eau douce.

Structure et rendement

Structure

L'industrie de la pêche de la côte Est se spécialise dans la transformation et la commercialisation des trois principales espèces de poissons pêchées dans l'Océan Atlantique : le poisson de fond, qui vit en eau profonde, le poisson pélagique, qui vit près de la surface, ainsi que les mollusques et les crustacés. La morue, le sébaste, l'aiglefin et les poissons plats, comme le fletan, le turbot, le flet et la sole, sont au nombre des poissons de fond. Par espèces pélagiques, on entend les poissons tels que le hareng, le capelan et le maquereau. Le homard, la crevette et le crabe font partie des crustacés tandis que les pétoncles, les palourdes, les huîtres et les moules sont au nombre des mollusques. D'autres espèces marines, y compris certaines plantes, sont exploitées commercialement, mais à plus faible échelle, dans la région de l'Atlantique.

En 1990, la valeur des débarquements, soit 1,3 million de tonnes, s'élevait à 953 millions de dollars. Le sous-secteur du poisson de fond, le plus important quant au volume des



débarquements, cède la première place à celui des mollusques et des crustacés pour ce qui est de la valeur des débarquements. Les débarquements de poisson de fond (646 161 tonnes — total et 41 % (388 millions) de la valeur des débarquements sur la côte Est (figure 1). Inversement, la valeur des débarquements de mollusques et de crustacés (pétoncle, homard, crevette, crabe et palourde principalement), qui ne représentait que 17 %, ou 227 116 tonnes du volume total des débarquements, s'élevait à 468 millions, soit 49 % de la valeur totale. Pour les espèces pélagiques et d'autres espèces de poisson (surtout le hareng et le capelan), le volume des débarquements était de 33 %, ou 423 407 tonnes, et la valeur de près de 10 %, ou 88 millions. Mentionnons enfin la catégorie des débarquements divers, d'une valeur de 9 millions.


En 1990, la valeur des expéditions s'élevait à 2 221 millions de dollars (681 620 tonnes), soit 67 % de la production totale de cette industrie canadienne, et ce, dans les proportions suivantes : poisson de fond (comme le poisson frais, les produits surgelés et le poisson sale) 46 %; mollusques et crustacés 36 %; espèces pélagiques et produits divers

PRODUITS DE LA PÊCHE — CÔTE EST

AVANT-PROPOS

Étant donné l'évolution rapide du commerce international, l'industrie canadienne doit pouvoir soutenir la concurrence si elle veut connaître la croissance et la prospérité. Favoriser l'amélioration du rendement de nos entreprises sur les marchés du monde est un élément fondamental des mandats confiés à l'Industrie, Sciences et Technologie Canada et à Commerce extérieur Canada. Le profil présenté dans ces pages fait partie d'une série de documents grâce auxquels Industrie, Sciences et Technologie Canada procède à l'évaluation sommaire de la position concurrentielle des secteurs industriels canadiens, en tenant compte de la technologie, des ressources humaines et de divers autres facteurs critiques. Les évaluations d'Industrie, Sciences et Technologie Canada et de Commerce extérieur Canada tiennent compte des nouvelles conditions d'accès aux marchés de même que des répercussions de l'Accord de libre-échange entre le Canada et les États-Unis. Pour préparer ces profils, le Ministère a consulté des représentants du secteur privé.

Veiller à ce que tout le Canada demeure prospère durant l'actuelle décennie et à l'orée du vingt et unième siècle, tel est le défi qui nous sollicite. Ces profils, qui sont conçus comme des documents d'information, seront à la base de discussions solides sur les projections, les stratégies et les approches à adopter dans le monde de l'industrie. La série 1990-1991 constitue une version revue et corrigée de la version parue en 1988-1989. Le gouvernement se chargera de la mise à jour régulière de cette série de documents.


Michael H. Wilson
Ministre de l'Industrie, des Sciences et de la Technologie
et ministre du Commerce extérieur

Introduction

L'industrie canadienne de la pêche et des produits dérivés regroupe les entreprises spécialisées dans la transformation et la commercialisation du poisson, des mollusques, des crustacés, des plantes et des animaux marins de même que de la farine et de l'huile de poisson. Cette industrie se divise en trois grands secteurs géographiques : la côte Est (Atlantique), la côte Ouest (Pacifique) et l'intérieur où se pratiquent la pêche commerciale en eau douce. Des usines transforment les prises des pêcheurs et les récoltes des aquaculteurs canadiens ainsi que les produits importés de fournisseurs étrangers. En outre, l'industrie canadienne met en marché des aliments préparés de marque étrangère pour compléter sa gamme de produits.

Le poisson étant un aliment sain, sa consommation par personne, à la hausse depuis la fin des années 1980, devrait continuer d'augmenter. Au Canada, elle était d'environ 7 kg en 1989, ce qui est faible comparativement à la consommation de viande rouge et de volaille cette année-là, soit 70 et 28 kg respectivement, mais ce qui représente tout de même près du double de la consommation moyenne de poisson au monde¹. Le Canada possède la plus longue zone littorale au monde et exerce d'importants droits souverains sur les trois océans qui le bordent. Environ 7,5 % du territoire canadien, le deuxième en importance au monde, sont recouverts d'eau douce, soit 16 % des réserves mondiales.

Le Canada est un des principaux exportateurs de produits de la pêche et, pour des centaines de petites collectivités, cette industrie représente une source importante d'emplois et

¹Source : Consommation apparente des aliments par personne au Canada, parties I et II, nos 32-229 et 32-230 au catalogue de Statistique Canada, annuel.

Canada

Centres de services aux entreprises et Centres de commerce international

Industrie, Sciences et Technologie Canada (ISTC), et Affaires extérieures et Commerce extérieur Canada (AECCE) ont mis sur pied des centres d'information dans les bureaux régionaux de tout le pays. Ces centres permettent à la clientèle de se renseigner sur les services, les programmes et les compétences relevant de ces deux ministères. Pour obtenir plus de renseignements, s'adresser à l'un des bureaux énumérés ci-dessous :

Colombie-Britannique

Scotia Tower
650, rue Georgia ouest,
bureau 900
C.P. 11610
VANCOUVER
(Colombie-Britannique)
V6B 5H8
Tél. : (604) 666-0266
Télécopieur : (604) 666-0277

Administration centrale d'ISTC

Edifice C.D. Howe
235, rue Queen
1^{er} étage, Tour est
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 952-ISTC
Télécopieur : (613) 957-7942

Administration centrale d'AECCE

InfoExport
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709

Manitoba

Newport Centre
330, avenue Portage, 8^e étage
C.P. 981
WINNIPEG (Manitoba)
R3C 2V2
Tél. : (204) 983-ISTC
Télécopieur : (204) 983-2187

Saskatchewan

S.J. Cohen Building
119, 4^e Avenue sud, bureau 401
SASKATOON (Saskatchewan)
S7K 5X2
Tél. : (306) 975-4400
Télécopieur : (306) 975-5334

Alberta

Place du Canada
9700, avenue Jasper,
bureau 540
EDMONTON (Alberta)
T5J 4C3
Tél. : (403) 495-ISTC
Télécopieur : (403) 495-4507

510, 5^e Rue sud-ouest,
bureau 1100
CALGARY (Alberta)
T2P 3S2
Tél. : (403) 292-4575
Télécopieur : (403) 292-4578

Nouveau-Brunswick

Place Assomption
770, rue Main, 12^e étage
C.P. 1210
MONCTON (Nouveau-Brunswick)
E1C 8P9
Tél. : (506) 857-ISTC
Télécopieur : (506) 851-2384

Québec

800, Tour de la place Victoria,
bureau 3800
C.P. 247
MONTRÉAL (Québec)
H4Z 1E8
Tél. : (514) 283-8185
1-800-361-5367
Télécopieur : (514) 283-3302

Ontario

Dominion Public Building
1, rue Front ouest, 4^e étage
TORONTO (Ontario)
M5J 1A4
Tél. : (416) 973-ISTC
Télécopieur : (416) 973-8714

Île-du-Prince-Édouard

Confederation Court Mall
National Bank Tower
134, rue Kent, bureau 400
C.P. 1115
CHARLOTTETOWN
(Île-du-Prince-Édouard)
C1A 7M8
Tél. : (902) 566-7400
Télécopieur : (902) 566-7450

Nouvelle-Écosse

Central Guaranty Trust Tower
1801, rue Hollis, 5^e étage
C.P. 940, succursale M
HALIFAX (Nouvelle-Écosse)
B3J 2V9
Tél. : (902) 426-ISTC
Télécopieur : (902) 426-2624

Demandes de publications

Pour obtenir une publication d'ISTC ou d'AECCE, s'adresser au Centre de services aux entreprises ou au Centre de commerce international le plus proche. Pour en obtenir plusieurs exemplaires, s'adresser à :

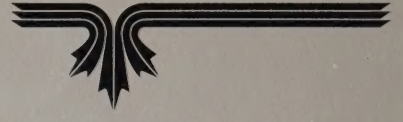
Pour les Profils de l'industrie et les autres publications d'ISTC :

Direction générale des communications
Industrie, Sciences et Technologie Canada
235, rue Queen
OTTAWA (Ontario)
K1A 0H5
Tél. : (613) 954-4500 ou 954-5716
Télécopieur : (613) 954-4499

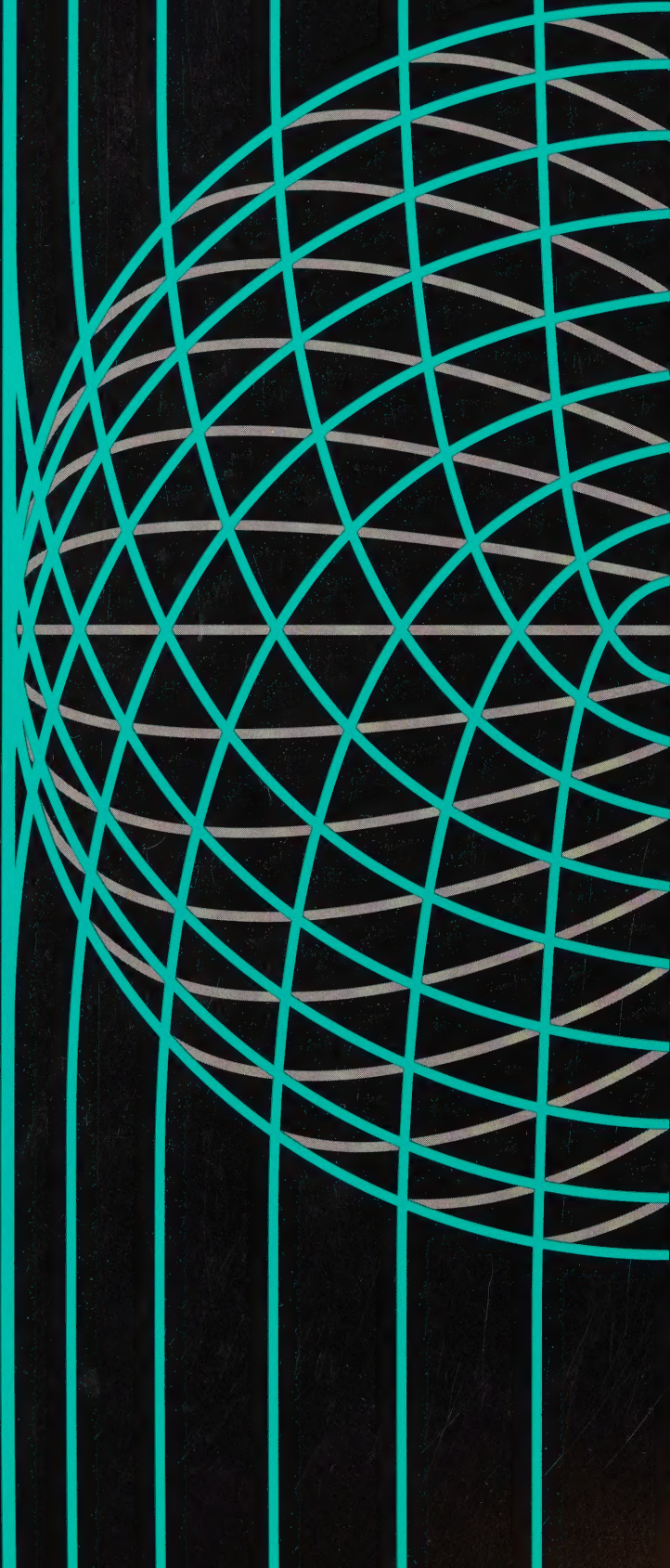
Pour les publications d'AECCE :

InfoExport
Edifice Lester B. Pearson
125, promenade Sussex
OTTAWA (Ontario)
K1A 0G2
Tél. : (613) 993-6435
1-800-267-8376
Télécopieur : (613) 996-9709

Produits de la pêche — Côte est



Industrie, Sciences et Technologie Canada
Industry, Science and Technology Canada



P R O F I L D E L ' I N D U S T R I E